biijii thoddiik - suresh jossii

Kiyosaki, Robert T.

VISIT...

LANZAROTE Caliente.com

નવી આવૃત્તિ!

RICH DAD®

From the Authors of the #1 New York Times Bestseller Rich Dad Poor Dad

બિઝનેસ સ્કૂલ

દ્વિતીય આવૃત્તિ

એવા લોકો માટે જે બીજાને મદદ કરવાનું પસંદ કરે છે

રૉબર્ટ ટી. કિયોસાકી

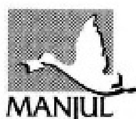
રિચ ડેડ પુઅર ડેડના લેખકો

Gujarati translation of *The Business School (Second Edition)*

This edition published by arrangement with Rich Dad Operating Company, LLC.

Visit our Website at www.richdad.com

First published in India by



Manjul Publishing House
Corporate and Editorial Office
• 2nd Floor, Usha Preet Complex, 42 Malviya Nagar, Bhopal 462 003 - India
Sales and Marketing Office
• 7/32, Ground Floor, Ansari Road, Daryaganj, New Delhi 110 002 - India
Website: www.manjulindia.com

Distribution Centres

Ahmedabad, Bengaluru, Bhopal, Kolkata, Chennai, Hyderabad, Mumbai, New Delhi, Pune

Gujarati translation of
The Business School - For People Who Like Helping People
by *Robert T. Kiyosaki* , Second Edition

This edition first published in 2014
Second impression 2016

ISBN 978-81-8322-377-5

Translation by Rajesh Bhatt

Designed by Imagesupport.com, Iic Scottsdale, Arizona & Aquarius Inc.

અર્પણ

અમે આ પુસ્તક ધ બિઝનેસ સ્કૂલ - એવા લોકો માટે જે બીજાને મદદ કરવાનું પસંદ કરે છે - એ લાખો વ્યક્તિઓ, દંપતીઓ અને પરિવારોને સમર્પિત કરીએ છીએ જેમણે નેટવર્ક માર્કેટિંગ દ્વારા તેમની બિઝનેસ યાત્રા શરૂ કરી અને તેમનો પોતાનો વ્યવસાય સ્થાપ્યો છે. નાણાકીય સ્વતંત્રતા કઈ રીતે મેળવવી તે અંગે લોકોને શિક્ષણ આપવામાં અમે અમારું જીવન સમર્પિત કરી દીધું છે, ત્યારે લોકોને તેમનો પોતાનો બિઝનેસ શરૂ કરવામાં મદદરૂપ થાય તેવા આ ક્ષેત્ર સાથે જોડાવાનો અમને અત્યંત આનંદ થઈ રહ્યો છે. દરરોજ તમે તમારા બિઝનેસમાં રહેલી તક વિશે તમારા પરિવારજનો, મિત્રો, પાડોશીઓ, સહકર્મચારીઓ અને અપરિચિત હોય તેવા લોકો સાથે વાતચીત કરતા રહો છો. તમારા બિઝનેસમાં તમને આ બધું કઈ રીતે લાભદાયક બની રહ્યું છે અને સ્વતંત્રતા મળી રહી છે તે તમે જોઈ રહ્યા છો અને અનુભવી રહ્યા છો. અમારા બેસ્ટસેલિંગ પુસ્તકો રિચ ડૅડ પુઅર ડૅડ અને રિચ ડૅડ્સ કેશફ્લો ક્વૉડ્રન્ટ માં દર્શાવાયું છે તેમ, નાણાં કેવી રીતે કામ કરે છે તે સત્ય વ્યક્તિ એક વાર સમજી જાય અને સંપત્તિનું સર્જન કરવા માટેની કેટલીક મહત્ત્વની બાબતો સમજી જાય ત્યારપછી ખાતરી થઈ જાય છે કે નેટવર્ક બિઝનેસ ઘણાં લોકો માટે આદર્શ બિઝનેસ છે.

ઋણ સ્વીકાર

આ પુસ્તકની પ્રથમ આવૃત્તિ વર્ષ ૨૦૦૧માં પ્રસિદ્ધ થઈ ત્યારે તેને જે જબરદસ્ત પ્રતિસાદ મળ્યો તે જોઈને અમે શબ્દોમાં વર્ણવી ન શકીએ એટલા આભારી બન્યા. ૧૯૯૦ના દાયકાના મધ્યથી અમારા કામને નેટવર્ક માર્કેટિંગ ઉદ્યોગે જે સ્વીકૃતિ આપી છે તેનો અંદાજ તેના પરથી આવે છે. રિચ ડૅડીના મેસેજને વહેલી તકે સ્વીકારનારા અને ત્યારબાદ તેને પ્રોત્સાહન આપનારા તમે તમામ લોકો, તમારી ડાઉનલાઈન, તમારી ક્રૉસલાઈન અને તમે જે-જે કંપનીઓ સાથે સંકળાયેલા છો તે તમામન આભાર માનીએ છીએ. લોકોને તેમનાં નાણાકીય જીવન પર નિયંત્રણ મેળવવામાં મદદરૂપ થવાનો અમારો વિનમ્ર પ્રયાસ છે. શીખતા રહો અને શીખવતા રહો. અમે તમારો હૃદયપૂર્વક આભાર માનીએ છીએ.

અનુક્રમણિકા

હું નેટવર્ક માર્કેટિંગને બિઝનેસ તરીકે શરૂ કરવાની શા માટે સલાહ આપું છું?

મને કેટલાક પત્રો સતત મળતા હોય છે જેનું એક ઉદાહરણ અહીં રજૂ કરું છું :

પ્રિય શ્રી કિયોસાકી,

નમસ્કાર. તમે મજામાં હશો.

મારું નામ સુઝાન છે અને હું મારા પતિ એલનના સંદર્ભમાં આ પત્ર લખી રહી છું. તેમણે તમારા તમામ પુસ્તકો વાંચ્યા છે અને તે મોટા ઉધોગસાહસિક અને બિઝનેસમેન બનવાની ક્ષમતા ધરાવે છે. મેં તેમને કહ્યું છે કે હું તમને આ પત્ર લખી રહી છું અને તમારી પાસેથી કેટલીક સલાહ લેવાની છું. હવે અંગત વાત કહું તો, મેં તમારું કોઈ જ પુસ્તક વાંચ્યું નથી આથી આ મુદ્દે તમારું શું વલણ હશે તે હું જાણતી નથી, પણ મારા પતિ એક કંપની (કંપનીનું નામ અહીં નથી આપ્યું) માં ખાસ્સો સમય આપી રહ્યા છે. તે પિરામિડ સ્કીમ કંપની છે અને વિટામિન્સ તથા અન્ય આરોગ્યલક્ષી વસ્તુઓનું વેચાણ કરે છે. પિરામીડમાં ટોચ પર રહેલી વ્યક્તિ તમને આ પ્રોડક્ટ્સ વેચવાનું કહે છે અને તે જ ક્રમ નીચે સુધી ચાલતો રહે છે. મને તે સમયની બરબાદી લાગી એટલે ચિંતા થઈ રહી છે. અન્ય કોઈ વ્યક્તિ અને કંપની માટે આટલી દોડાદોડ કરવાની અને અંતે તો તમારા સખત પરિશ્રમનો લાભ બીજી કોઈ વ્યક્તિ લઈ જાય. તેઓ મારા પતિને કહે છે કે તે તેમનો પોતાનો બિઝનેસ શરૂ કરી રહ્યા છે, પણ કંપનીમાં ક્યાંય તેમનું નામ તો જોવા મળતું નથી. વિટામિન્સ પર તેમનું નામ ન હોય તો તે તેમનો બિઝનેસ કઈ રીતે હોઈ શકે? વળી, તે છેલ્લાં એક વર્ષથી પણ વધુ સમયથી પાર્ટ-ટાઈમ આ બિઝનેસ કરી રહ્યા છે અને હજી તેમણે ખાસ કોઈ નાણાં કમાયા નથી.

આથી મને લાગે છે કે મારા પતિ તેમનો કિંમતી સમય વેડફી રહ્યા છે તેવો નિષ્કર્ષ નીકળે છે અને હું એવું ઇચ્છું છું કે તે તેમના પોતાનામાં રોકાણ કરે અને તેમના પોતાનાં નામે કંઇક કરે, બીજા માટે નહીં. નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ સ્થાપવા કરતાં તેમણે તેમની પોતાની કંપની શરૂ કરી દેવી જોઈએ તેવું મને લાગે છે. મને એવું પણ લાગે છે કે જે લોકો માટે તે હાલમાં કામ કરી રહ્યા છે તે બધા તેમનો માત્ર ઉપયોગ જ કરી રહ્યા છે. તેમણે તમારા પુસ્તકો વાંચ્યા છે અને તમારો અભિપ્રાય તેમના માટે ખૂબ જ મૂલ્યવાન છે તેની મને ખબર છે. આથી મને લાગે છે કે કદાચ તમારા વિચાર તેઓ સાંભળશે-માનશે. કારણ કે તે મારી વાત સાંભળતા નથી. કદાચ હું ખોટી પણ હોઉં, મને ખબર નથી. વળી, તમારા વિચારો રજૂ કરશો તો મને પણ જાણવામાં સરળતા રહેશે.

તમે આ પત્રનો જવાબ આપશો જ એવી ખાતરી સાથે તમારો સમય આપવા બદલ

એડવાન્સમાં તમારો આભાર માનું છું.

સુઝાન એમ .

મારો જવાબ

તમારામાંથી કોઈ જાણતું હશે કે મારી ઑફિસમાં પત્રોના ઢગલા ખડકાતા હોય છે. દુર્ભાગ્યવશ, મને મળતા દરેક પત્રનો હું જવાબ આપી શકું તેટલો સમય મને મળતો નથી.

આ પુસ્તકનો આરંભ હું આ પત્રથી કરી રહ્યો છું કારણ કે આ બહેનની ચિંતા અને પ્રશ્નો બીજા ઘણાં લોકોની લાગણીને વાચા આપનારા છે. આ પ્રશ્નો ઉચિત છે અને ચિંતાઓ યોગ્ય છે. બીજું, હું આ બહેનની નિખાલસતાથી અને મુક્ત મન ધરાવવાની ઈચ્છાથી ખૂબ જ પ્રભાવિત થયો છું. આજના ખૂબ ઝડપતી બદલાતા વિશ્વમાં, મુક્ત મન રાખવું ખૂબ જ જરૂરી છે.

આ પુસ્તક લખવાના કારણો પૈકી એક કારણ એ છે કે મને આ પ્રકારના પ્રશ્નો ઘણી વાર પૂછવામાં આવે છે અને હું આવી ચિંતાઓ સાંભળતો હોઉં છું. ઘણાં લોકો જાણવા માગે છે કે શા માટે હું નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસની ભલામણ કરું છું, ખાસ કરીને હું પોતે કોઈ કંપની સાથે જોડાયેલો નથી અને હું પોતે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાંથી નાણાં કમાતો નથી ત્યારે શા માટે આમ કરું છું તે લોકો જાણવા માગે છે. આથી હંમેશને માટે મારો જે જવાબ છે તે રજૂ કરવા માટે મેં આ પુસ્તક લખ્યું છે. આ પુસ્તકના પાનાની સંખ્યા પરથી તમે સમજી શકો છો કે મારો જવાબ સાચો કે ખોટો તેમ સીધું કહી શકાય તેમ નથી.

અને છેલ્લે, નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ દરેક વ્યક્તિ માટે છે તેવું હું માનતો નથી. આ પુસ્તક વાંચીને તમે કદાચ એ પણ સમજી શકશો કે તમારા માટે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ યોગ્ય છે કે નહીં. જો તમે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં સક્રિય હો તો, મને લાગે છે કે તમે તે જાણો જ છો...અને અનુભવો છો...તે અંગે તમે વધુ દૃઢ બનશો. જો તમે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ શરૂ કરવા માગતા હો તો નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં રહેલા છૂપા અવસરો અને મૂલ્યો વિશે તમે જાણી શકશો. ઘણાં લોકો આ જોઈ શકતા નથી. બીજા શબ્દોમાં કહું તો, નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં માત્ર થોડા વધુ પૈસા કમાવાની તક ઉપરાંત પણ બીજું ઘણું બધું છે.

આ પુસ્તક વાંચવા બદલ અને તમારું મન મુક્ત રાખવા બદલ હું એડવાન્સમાં તમારો આભાર વ્યક્ત કરું છું.

રૉબર્ટ ટી. કિયોસાકી

પ્રકરણ-૧

ધનવાન વ્યક્તિને કઈ વસ્તુ ધનવાન બનાવે છે?

એક દિવસ સ્કૂલ પૂરી થયા બાદ હું મારા રિચ ડૅડીની ઓફિસમાં કામ કરી રહ્યો હતો. તે સમયે મારી ઉંમર ૧૫ વર્ષની હતી અને સ્કૂલમાં હું ખૂબ જ હતાશ હતો. હું ધનવાન કેમ બનવું તે શીખવા માગતો હતો, પણ તેના માટે "મની ૧૦૧" અને "હાઉ ટુ બિકમ મિલિયોનેર ૨૦૨" જેવા વિષયો ભણવાને બદલે હું વિજ્ઞાનના વર્ગમાં દેડકાનું ડિસેક્શન કરતો હતો. હું એ વિચારતો રહેતો હતો કે આ મૃત દેડકો મને કઈ રીતે ધનવાન બનાવશે. સ્કૂલમાં હતાશા અનુભવ્યા બાદ મેં મારા ધનવાન પિતાને પૂછ્યું "અમને સ્કૂલમાં પૈસા વિશે શિક્ષણ શા માટે અપાતું નથી?"

રિચ ડૅડી હસ્યા, તેમનું પેપર વર્ક મૂકીને મારી સામે જોયું અને કહ્યું કે, "મને ખબર નથી. મને પણ તેનું આશ્ચર્ય થઈ રહ્યું છે." થોડી વાર તેઓ કંઈ ન બોલ્યા અને પછી પૂછ્યું કે, "તું શા માટે પૂછી રહ્યો છે?"

મેં ધીમેથી કહ્યું કે, "સ્કૂલમાં મને કંટાળો આવે છે. સ્કૂલમાં અમને જે બાબતો ભણાવે છે તે અને વાસ્તવિક જગત વચ્ચે કોઈ જ તાલમેલ જોવા નથી મળતો. હું માત્ર ધનવાન કેમ બનવું તે શીખવા માગું છું. આ મૃત દેડકો મને નવી કાર ખરીદવામાં કઈ રીતે મદદ કરી શકશે? આ મૃત દેડકો મને ધનવાન કઈ રીતે બનાવી શકે તે જો કોઈ શિક્ષક મને સમજાવી દે તો હું હજારો દેડકા ડિસેક્ટ કરવા તૈયાર છું."

રિચ ડૅડી ખડખડાટ હસવા લાગ્યા અને પછી કહ્યું કે, "મૃત દેડકા અને રૂપિયા વચ્ચેના સંબંધ વિશે તું તેમને પૂછે છે ત્યારે તેઓ તને શું કહે છે?"

મેં જવાબ આપ્યો કે, "મારા તમામ શિક્ષકો એક જ વસ્તુ કહે છે. મેં તેમને અનેક વાર પ્રશ્ન કર્યો કે સ્કૂલમાં જે શિખવવામાં આવે છે તે અને વાસ્તવિક જગત વચ્ચે શું તાલમેલ છે. પણ તેમનો એક જ જવાબ હોય છે."

મારા પિતાએ ફરી પૂછ્યું "પણ તેઓ શું કહે છે તને?"

મેં જવાબ આપ્યો કે, "તેઓ કહે છે કે તારે સારા ગ્રેડ મેળવવા જરૂરી છે, સારા ગ્રેડ મળશે તો તને સલામત અને ચોક્કસ નોકરી મળશે."

મારા ધનવાન પિતાએ કહ્યું કે, "મોટાભાગના લોકો આવું ઈચ્છે છે. ઘણાં લોકો નોકરી મેળવવા અને નાણાકીય સલામતી મેળવવા માટે સ્કૂલમાં ભણવા જાય છે. "

"પણ હું તેમ કરવા નથી માગતો. હું અન્ય કોઈને માટે કામ કરતો કર્મચારી નથી બનવા માગતો. મને બીજી કોઈ વ્યક્તિ એમ કહે કે હું કેટલા નાણાં કમાઈ શકું છું, ક્યારે હું કામ કરવા માટે જાઉં, ક્યારે વેકેશન લઉં તેવું બીજી કોઈ વ્યક્તિ મને કહે તે મને મંજૂર નથી. હું

મુક્ત રહેવા માગું છું. હું ધનવાન બનવા માગું છું. અને એટલે જ હું નોકરી કરવા નથી ઈચ્છતો."

તમારામાંથી જેમણે રિચ ડૅડ પુઅર ડૅડ પુસ્તક નથી વાંચ્યું તેમની સમક્ષ સ્પષ્ટતા કરી દઉં કે મારા ધનવાન પિતા મારા ઘનિષ્ઠ મિત્રના પિતા હતા. તેમની પાસે કારકિર્દીની શરૂઆતમાં કંઈ જ ન હતું અને તેમણે કોઈ ઔપચારિક શિક્ષણ પણ લીધું ન હતું, તેમ છતાં તેઓ અમેરિકાના હવાઈ રાજ્યના સૌથી મોટા ધનવાનો પૈકી એક હતા. મારા ગરીબ પિતા, મારા સાચા પિતા ખૂબ જ શિક્ષિત હતા, તગડો પગાર મેળવતા સરકારી અધિકારી હતા. તેમણે કેટલા નાણાં કમાયા તે અલગ વાત છે, પણ દર મહિને નાણાંભીડમાં જ રહ્યા અને આખી જિંદગી એ રીતે જ વીતાવી.

સ્કૂલ શિક્ષણ પછી હું મારા રિચ ડૅડી પાસેથી ભણવા લાગ્યો તેના અનેક કારણો પૈકી એક કારણ એ હતું કે મને એ સમજાઈ ગયું હતું કે મારે જે શીખવું હતું તે મને સ્કૂલમાંથી મળતું ન હતું. મારા જે પ્રશ્નો હતા તેના જવાબ સ્કૂલમાં મળ્યા ન હતા કારણ કે મારા વાસ્તવિક પિતા, મારા પુઅર ડૅડ હવાઈ રાજ્યના શિક્ષણ વિભાગના વડા હતા. મને ખ્યાલ આવી ગયો કે મારા વાસ્તવિક પિતા નાણાં વિશે વિશેષ કંઈ જાણતા ન હતા. ૧૫ વર્ષની વયે હું ધનવાન વ્યક્તિ માટે કામ કરતો પગારદાર કર્મચારી બનવાને બદલે હું જાણવા માગતો હતો કે ધનવાન કઈ રીતે બનવું.

મારા માતા-પિતા પૈસા ન હોવાને કારણે સતત ઝઘડતા હતા તે જોયા પછી હું એવી વ્યક્તિની શોધમાં લાગી ગયો કે જે મને પૈસા કેમ કમાવા તે શીખવી શકે. આ શોધ મને મારા રિચ ડૅડી સુધી લઈ ગઈ. હું નવ વર્ષનો હતો ત્યારથી મેં તેમની પાસે શીખવાનું શરૂ કર્યું અને ૩૮ વર્ષની વય સુધી હું તેમની પાસેથી ધનવાન બનવાના પાઠ શીખતો રહ્યો. મારા માટે તે શિક્ષણ હતું. મારા માટે તે મારી બિઝનેસ સ્કૂલ હતી, વાસ્તવિક જીવન માટેની "બિઝનેસ સ્કૂલ". મારા રિચ ડૅડીની તાલીમને કારણે હું ૪૭ વર્ષની વયે નિવૃત્ત થઈ શક્યો છું. મારા બાકીના જીવનમાં નાણાકીય રીતે મુક્ત બની ગયો છું. મારા પુઅર ડૅડની સલાહ માની હોત અને હું ૬૫ વર્ષની વય સુધી માત્ર એક સારો કર્મચારી જ બની રહ્યો હોત તો આજે પણ હું કામ કરતો હોત અને મારી નોકરીની સલામતીની ચિંતા કરતો હોત, પેન્શન પ્લાનની ચિંતા કરતો હોત અને મ્યુચુઅલ ફંડની સતત ઘટી રહેલી નેટ એસેટ વેલ્યૂ વિશે ચિંતા કરતો હોત. મારા રિચ ડૅડીની સલાહ અને પુઅર ડૅડીની સલાહ વચ્ચે સીધો સાદો તફાવત હતો. મારા પુઅર ડૅડની સલાહ હતી કે, "સ્કૂલમાં વ્યવસ્થિત અભ્યાસ કર અને સારા ગ્રેડ લાવ, જેથી તને સલામત નોકરી અને અન્ય લાભ મળે." મારા રિચ ડૅડીની સલાહ હતી કે, "જો, તારે ધનવાન બનવું હોય તો તારે બિઝનેસનો માલિક અને રોકાણકાર બનવું પડશે." મારી સમસ્યા એ હતી કે મારી સ્કૂલ બિઝનેસના માલિક કે રોકાણકાર બનાવતા શીખવતી ન હતી.

"જો તારે ધનવાન બનવું હોય તો તારે બિઝનેસનો માલિક અને રોકાણકાર બનવું પડશે."

થોમસ એડિસન શા માટે

ધનવાન અને પ્રસિદ્ધ હતા

મારા ધનવાન પિતાએ પૂછ્યું કે, "આજે સ્કૂલમાં તે શેનો અભ્યાસ કર્યો?"

થોડો સમય મેં વિચાર કર્યા પછી જવાબ આપ્યો કે, "અમે થૉમસ એડિસનનાં જીવન વિશે અભ્યાસ કરી રહ્યા છીએ."

મારા ધનવાન પિતાએ કહ્યું કે, "આવી મહત્ત્વની વ્યક્તિ વિશે ભણવું જોઈએ. તો શું તે કેવી રીતે ધનવાન અને પ્રસિદ્ધ બન્યા તેની તમે લોકોએ ચર્ચા કરી?"

મેં જવાબ આપ્યો, "ના. અમે તો માત્ર તેમણે કરેલી બલ્બ સહિતની શોધ વિશે જ વાત કરી."

રિચ ડૅડી હસ્યા અને કહ્યું "મને તારા શિક્ષકનો વિરોધ કરવો ગમતો નથી, પરંતુ કહેવું પડે છે કે થૉમસ એડિસને લાઈટ બલ્બની શોધ કરી ન હતી...પણ તેણે તેને સંપૂર્ણ કર્યો." રિચ ડૅડીએ આગળ વાત સમજાવતા કહ્યું કે થૉમસ એડિસન તેમના આદર્શ ચારિત્ર્ય પૈકી એક છે અને તેમણે પણ તેમનાં જીવનનો અભ્યાસ કર્યો છે.

મેં તેમને પ્રશ્ન કર્યો કે, "તો પછી લાઈટ બલ્બની શોધ તેમના નામે કેમ છે?"

"લાઈટ બલ્બની શોધ પહેલાં અન્ય લાઈટ બલ્બ શોધાયા હતા, પરંતુ તે બધા બલ્બની સમસ્યા એ હતી કે તે વ્યવહારુ દૃષ્ટિએ સંપૂર્ણ ન હતા. અગાઉ શોધાયેલા બલ્બ લાંબા સમય સુધી પ્રકાશ ફેંકતા ન હતા. વળી, અગાઉ લાઈટ બલ્બ બનાવનારા શોધકોએ એ સ્પષ્ટ કર્યું નહતું કે આવા બલ્બની કોઈ કોમર્શિયલ વેલ્યૂ છે કે કેમ."

મેં વિસ્મય સાથે પ્રશ્ન કર્યો, "કોમર્શિયલ વેલ્યૂ?"

રિચ ડૅડીએ કહ્યું "બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો, અન્ય શોધકોને એ ખબર ન હતી કે તેમની શોધમાંથી કઈ રીતે નાણાં ઊભા કરી શકાય...જ્યારે થૉમસ એડિસને તેમાંથી નાણાં ઊભા કરવાનું કામ કર્યું."

"મતલબ કે તેમણે સૌપ્રથમ ઉપયોગી થાય તેવા લાઈટ બલ્બની શોધ કરી અને તેમને એ પણ ખબર હતી કે આ બલ્બને કઈ રીતે એક બિઝનેસમાં પરિવર્તિત કરવો."

રિચ ડૅડીએ કહ્યું "હા, એડિસનની આ બિઝનેસ સેન્સથી જ તેમની સંખ્યાબંધ શોધ લાખો લોકો માટે ઉપયોગી બની. એડિસન માત્ર શોધક જ ન હતા. તેઓ જનરલ ઇલેક્ટ્રીક કંપની સહિતની અનેક કંપનીઓના સ્થાપક હતા. તારા શિક્ષકે તને આ બધું સમજાવ્યું?"

મેં કહ્યું "ના. તેમણે આ બધું કહ્યું હોત તો સારું થયું હોત. તો કદાચ મને આ વિષયમાં વધુ રસ પડ્યો હોત. તેના બદલે હું તો કંટાળી ગયો અને વિચારવા લાગ્યો કે થૉમસ એડિસન વાસ્તવિક જીવન માટે કઈ રીતે પ્રાસંગિક છે. તે ધનવાન કઈ રીતે બન્યા તે મને કહેવામાં આવ્યું હોત તો મને વધુ રસ પડ્યો હોત અને મેં વધુ ધ્યાનથી સાંભળ્યું હોત."

રિચ ડૅડી હસી પડ્યા અને થૉમસ એડિસન શોધક બનવાની સાથે જ મલ્ટિ-મિલિયોનેર બન્યા અને અબજ ડૉલરની કોર્પોરેશનના સ્થાપક બન્યા તેની વધુ રસપ્રદ વાતો કહેવા લાગ્યા. તેમણે કહ્યું કે એડિસનને સ્કૂલમાંથી કાઢી મૂકવામાં આવ્યા હતા, કારણ કે તેમના શિક્ષકોને

એમ લાગ્યું કે એડિસન સ્કૂલમાં ભણી શકે તેવી બુદ્ધિક્ષમતા ધરાવતો નથી. ત્યારપછી તેણે રેલવે સ્ટેશન પર કેન્ડી અને મેગેઝિન વેચવાનું શરૂ કરી દીધું. ત્યાં તેણે તેની સેલ્સ સ્કિલ વિકસાવી. પછી તેણે તેનું પોતાનું અખબાર છાપવાનું શરૂ કર્યું અને છોકરાઓની ટીમ રાખી અને તેની કેન્ડી અને અખબાર તેના દ્વારા વેચવાનું શરૂ કર્યું. તે હજી કિશોરાવસ્થામાં હતો છતાં તે એક કર્મચારી મટીને એક બિઝનેસમેન બની ગયો જેના હાથ નીચે ડઝન જેટલા છોકરાઓ કામ કરતા હતા.

મેં પ્રશ્ન કર્યો, "તો આ રીતે થૉમસ એડિસને તેમની બિઝનેસ કારકિર્દી શરૂ કરી હતી?"

રિચ ડૅડીએ હસતા-હસતા કહ્યું: "હા."

મેં પ્રશ્ન કર્યો કે, "મારા શિક્ષકો શા માટે આ બધું મને કહેતા નથી? મને તો આવું જાણવાનું બહું જ ગમે."

રિચ ડૅડીએ એડિસન સ્ટોરી આગળ ધપાવતા કહ્યું કે, "હજી તો બીજું ઘણું જાણવા જેવું છે. તેમણે કહ્યું કે એડિસન રેલવે ટ્રેક પરના તેના આ બિઝનેસથી કંટાળી ગયો અને મોર્સ કોડ કઈ રીતે મોકલવા અને મેળવવા તે શીખવા માંડ્યો જેથી તે ટેલિગ્રાફ ઑપરેટર તરીકેની નોકરી મેળવી શકે. થોડાં સમયમાં જ એડિસન શ્રેષ્ઠ ટેલિકૉમ ઑપરેટર બની ગયો અને તેની આ કુશળતાથી તે એક પછી એક શહેરમાં ફરવા લાગ્યો. એક યુવાન ઉધોગસાહસિક અને એક ટેલિગ્રાફ ઑપરેટર આ બન્ને કામ કર્યા પછી તેને લાગ્યું કે તેણે બિઝનેસમેન બનવું જોઈએ અને ત્યાર પછી તેણે લાઈટ બલ્બની શોધ કરી."

હું જરા ગૂંચવાયો અને પ્રશ્ન કર્યો કે, "એક ટેલિગ્રાફ ઑપરેટરની નોકરીએ તેમને એક સારા બિઝનેસમેન બનવામાં કઈ રીતે મદદ કરી? અને આ સ્ટોરીને મારા ધનવાન બનવા સાથે શું લેવા-દેવા છે?"

મારા રિચ ડૅડીએ કહ્યું કે, "મને જરા સમજાવવાનો સમય તો આપ. થૉમસ એડિસને બલ્બ સહિતની વસ્તુઓની શોધ જ કરી ન હતી. તે યુવાવસ્થામાં જ એક બિઝનેસનો માલિક બની ગયો હતો. અને એટલે જ તે ખૂબ ધનવાન બન્યો અને પ્રસિદ્ધિ પામ્યો. સ્કૂલમાં જવાને બદલે તે વાસ્તિવક દુનિયામાં સફળતા મેળવવા માટેની જરૂરી બિઝનેસ સ્કિલ મેળવી રહ્યો હતો. તે મને પ્રશ્ન કર્યો હતો કે ધનવાન વ્યક્તિ ધનવાન શા માટે બને છે, ખરું ને?"

મારા રિચ ડૅડની વાતમાં ખલેલ પહોંચાડવાની વ્યગ્રતા સાથે જવાબ આપ્યો, "હા".

મારા ધનવાન પિતાએ કહ્યું કે થૉમસ એડિસન લાઈટ બલ્બને કારણે પ્રસિદ્ધ બન્યા તે બિઝનેસમેન તરીકે અને ટેલિગ્રાફ ઑપરેટર તરીકેના તેમના ભૂતકાળના અનુભવોને કારણે શક્ય બન્યું. ટેલિગ્રાફ ઑપરેટર તરીકે તેમણે જાણ્યું કે ટેલિગ્રાફના શોધકને સફળ બનાવનારી બિઝનેસ સિસ્ટમ હતી, લાઈન, થાંભલા, કુશળ લોકો અને રિલે સ્ટેશન આ બધાને કારણે શોધકને સફળતા મળી. એક યુવાન તરીકે થૉમસ એડિસનને સિસ્ટમની તાકાત શું છે તે સમજાઈ ગયું હતું.

મેં તરત જ કહ્યું, "તમારો કહેવાનો મતલબ એવો છે કે એક બિઝનેસમેન હોવાને કારણે તેમને સિસ્ટમનું મહત્ત્વ સમજાયું હતું. શોધ કરતાં મહત્ત્વની સિસ્ટમ હતી."

રિચ ડૅડીએ હા પાડતા કહ્યું કે, "મોટાભાગના લોકો સિસ્ટમના કર્મચારી કઈ રીતે બનવું તે શીખવા માટે સ્કૂલમાં જાય છે. ઘણાં લોકો વ્યાપક દૃષ્ટિકોણથી જોવામાં નિષ્ફળ જાય છે.

મોટાભાગના લોકો તેમની નોકરીનું મૂલ્ય જુએ છે કારણ કે તેમને તે જોવાની જ તાલીમ આપવામાં આવી છે. આથી તેઓ વૃક્ષ જુએ છે, વન નથી જોતા."

"મતલબ, મોટાભાગના લોકો સિસ્ટમ માટે કામ કરે છે, સિસ્ટમને અપનાવતા નથી." મેં ઉમેર્યું.

મારા ધનવાન પિતાએ હા પાડીને કહ્યું કે, "લોકો શોધ કે પ્રોડક્ટને જુએ છે, સિસ્ટમને જોતા નથી. ધનવાન વ્યક્તિ ખરેખર કઈ વસ્તુને કારણે ધનવાન બને છે તે સમજવામાં મોટાભાગના લોકો નિષ્ફળ જાય છે."

"થૉમસ એડિસન અને ઇલેક્ટ્રીક લાઈટ બલ્બને આ બાબત કઈ રીતે લાગુ પડે?" મેં પ્રશ્ન કર્યો.

"લાઈટ બલ્બને શક્તિશાળી બનાવનાર એ બલ્બ નહીં, પણ ઈલેકટ્રીકલ લાઈન અને રિલે સ્ટેશનની સિસ્ટમ હતી." રિચ ડૅડે કહ્યું. "થૉમસ એડિસન ધનવાન અને પ્રસિદ્ધ બન્યા તેનું કારણ એ હતું કે તે વ્યાપક દૃષ્ટિકોણથી જોતા હતા, જ્યારે અન્ય લોકોને માત્ર લાઈટ બલ્બ જ દેખાયો."

"અને તેઓ મોટું-વ્યાપક ચિત્ર જોઈ શકતા હતા તેનું કારણ ટ્રેનમાં તેમનો બિઝનેસ અને ટેલિગ્રાફ ઑપરેટર તરીકેનો તેમનો અનુભવ." મેં જવાબ આપ્યો.

રિચ ડૅડીએ મારી વાતમાં સૂર પૂરાવ્યો અને કહ્યું, "સિસ્ટમ માટે બીજો શબ્દ છે નેટવર્ક. ધનવાન કેવી રીતે બનવું તે ખરેખર જો તું શીખવા માગતો હોય તો સૌપ્રથમ આ નેટવર્ક માં રહેલી તાકાતને તારે જાણવી અને સમજવી પડશે. વિશ્વના ધનવાન લોકો નેટવર્ક સ્થાપે છે. બાકીના દરેક વ્યક્તિ માત્ર કામ-નોકરી વિશે જ વિચારતા રહે તેવી તાલીમ પામેલા હોય છે."

"વિશ્વના ધનવાન લોકો નેટવર્ક સ્થાપે છે. બાકીના દરેક વ્યક્તિ માત્ર કામ-નોકરી વિશે જ વિચારતા રહે તેવી તાલીમ પામેલા હોય છે."

મેં કહ્યું, "ઇલેક્ટ્રીકલ નેટવર્ક વગર લાઈટ બલ્બનું લોકો માટે ખાસ કોઈ મૂલ્ય રહ્યું ન હોત."

રિચ ડૅડીએ હસતાં-હસતાં કહ્યું કે, "હવે તને સમજાવા લાગ્યું છે. તો વાત એમ છે કે ધનવાન વ્યક્તિ તેમણે સ્થાપેલી અને અપનાવેલી સિસ્ટમ...નેટવર્કને કારણે ધનવાન બને છે. નેટવર્ક સ્થાપવાથી તેઓ ધનવાન બને છે."

મેં સવાલ કર્યો, "નેટવર્ક? મતલબ કે મારે ધનવાન બનવું હોય તો બિઝનેસ નેટવર્ક કઈ રીતે તૈયાર કરવું તે મારે સમજવું પડશે?"

રિચ ડૅડીએ કહ્યું, "તને હવે સમજાવા લાગ્યું છે. ધનવાન બનવાના એક કરતાં વધારે માર્ગ છે, પણ સૌથી ધનવાન લોકોએ નેટવર્ક સ્થાપ્યા છે. જ્હોન ડી. રોક્ફેલર વિશ્વના ધનાઢ્યો પૈકીના એક કેવી રીતે બન્યા તે સમજ. તેણે માત્ર ઑઈલ ડ્રિલિંગ જ કર્યું ન હતું. તેમણે ગૅસ સ્ટેશન, ડિલિવરી ટ્રક, શિપ અને પાઈપલાઈનનું મજબૂત નેટવર્ક ઉભું કર્યું હતું જેને કારણે તેઓ વિશ્વના ટોચના ધનવાનો પૈકી એક બની શક્યા. તેમણે એટલું શક્તિશાળી નેટવર્ક સ્થાપી દીધું હતું કે અમેરિકાની સરકારે પણ આ તો મોનૉપલી છે તેમ કહીને નેટવર્ક તોડી પાડવા કહેવું

પડ્યું હતું."

મેં ઉમેર્યું, "અને એલેકઝાન્ડર ગ્રેહામ બેલે ટેલિફોનની શોધ કરી હતી જે અંતે ટેલિકૉમ નેટવર્ક બન્યું જે આજે એટી એન્ડ ટી જેવી જાયન્ટ કંપની તરીકે ઓળખાય છે."

રિચ ડૅડીએ હા પાડી અને કહ્યું, "ત્યાર પછી રેડિયો નેટવર્ક આવ્યા અને પછી ટેલિવિઝન નેટવર્ક આવ્યા. જ્યારે-જ્યારે નવી શોધ થઈ છે ત્યારે-ત્યારે જે લોકો ધનવાન બન્યા તેમણે નેટવર્ક સ્થાપ્યું અને અપનાવ્યું જેણે નવી શોધને મજબૂત ટેકો પૂરો પાડ્યો, લોકો સુધી લઈ ગયા. જંગી કમાણી કરતા અનેક સ્ટાર્સ અને સ્પોર્ટસ એથ્લીટ્સ એટલા માટે ધનવાન છે કારણ કે તેમને રેડિયો અને ટેલિવિઝનના વિશાળ નેટવર્કને કારણે પ્રસિદ્ધિ મળી છે."

મેં સવાલ કર્યો, "તો પછી આપણી સ્કૂલ સિસ્ટમ નેટવર્ક સ્થાપવા વિશે શા માટે સમજાવતી નથી?"

રિચ ડૅડીએ કહ્યું, "મને ખબર નથી. મને લાગે છે કે મોટાભાગના લોકો એક મોટા નેટવર્કના કર્મચારી તરીકેની નોકરી મેળવીને ખુશ થઈ જાય છે...અને આ એ નેટવર્ક છે જે ધનવાનને વધુ ધનવાન બનાવે છે. હું ધનવાન માટે કામ કરવા નથી માગતો. એટલે જ મેં મારું પોતાનું નેટવર્ક બનાવ્યું છે. શરૂઆતમાં મને એટલી મોટી કમાણી થઈ ન હતી, કારણ કે આ નેટવર્ક સ્થાપવામાં સમય લાગે છે. પહેલા પાંચ વર્ષમાં મેં મારા સાથીઓ કરતાં પણ ઓછા પૈસા કમાયા. પણ ૧૦ વર્ષ પછી હું મારા મોટાભાગના સાથીઓ કરતાં ઘણું વધારે કમાવા લાગ્યો હતો. જે મિત્રો ડૉક્ટર અને વકીલ બની ગયા હતા તેમના કરતાં પણ વધારે હું કમાવા લાગ્યો હતો. અને આજે હું એટલું બધું કમાઉ છું કે તેના વિશે તેઓ વિચારી પણ ન શકે. સખત પરિશ્રમ કરીને એક વ્યક્તિ જે કમાણી કરે તેના કરતાં અનેક ગણી વધારે કમાણી એક સુનિયોજિત અને સુસંચાલિત બિઝનેસ નેટવર્કથી થાય છે."

રિચ ડૅડી મને વધુ વિગતે સમજાવવા લાગ્યા અને કહ્યું કે નેટવર્ક સ્થાપીને ધનવાન બનેલા અને પ્રસિદ્ધિ પામેલા લોકોથી ઈતિહાસ ભરેલો પડ્યો છે. ટ્રેનની શોધ થઈ ત્યારે અનેક લોકો ધનવાન બન્યા હતા. વિમાન, જહાજ, કાર અને રિટેઈલ સ્ટોર્સ માટે પણ આવું જ છે. વૉલમાર્ટ, ધ ગેપ અને રેડિયો શેકનું ઉદાહરણ જુઓ. આજના વિશ્વમાં સુપર કમ્પ્યૂટર અને પર્સનલ કમ્પ્યૂટરની શક્તિથી ઘણાં લોકો તેમનું પોતાનું નેટવર્ક સ્થાપીને જંગી સંપત્તિનું સર્જન કરી શકે છે. આ પુસ્તક અને મારી કંપની richdad.com આવા લોકોને સમર્પિત છે જેઓ તેમનું પોતાનું બિઝનેસ નેટવર્ક સ્થાપવા માગે છે.

આજે આપણી સમક્ષ બિલ ગેટ્સ વિશ્વના સૌથી ધનવાન વ્યક્તિ છે જેઓ આઈબીએમના નેટવર્કમાં ઑપરેટિંગ સિસ્ટમ ઊભી કરીને ધનવાન બન્યા છે. ધ બીટલ્સ વિશ્વભરમાં પ્રસિદ્ધ બન્યા કારણ કે તેને રેડિયો, ટીવી અને રેકૉર્ડ સ્ટોરનાં નેટવર્કની શક્તિ મળી. સ્પોર્ટ્સ સ્ટાર્સ લાખો ડૉલર કમાય છે કારણ કે ટેલિવિઝન અને રેડિયો નેટવર્કે તેમને ઘર-ઘર સુધી પહોંચાડ્યા છે, પ્રસિદ્ધ બનાવ્યા છે. ઈન્ટરનેટ આજે વિશ્વભરમાં સૌથી લેટેસ્ટ અને વ્યાપક નેટવર્ક છે જેણે લાખો લોકોને મિલિયોનેર બનાવ્યા અને ઘણાંને બિલિયોનેર પણ બનાવ્યા છે. મારી લેખનક્ષમતાને કારણે મને પણ લાખો ડૉલરની કમાણી થઈ છે, પણ તેનું કારણ હું મહાન લેખક છું તે નથી, પરંતુ હું મારા બિઝનેસ પાર્ટનર એઓએલ ટાઈમ વૉર્નર નેટવર્ક સાથે જોડાયેલો છું તે છે. અમારું richdad.com ટાઈમ વૉર્નર બુક્સ અને એઓએલ સાથે ઈન્ટરનેટ પર ખૂબ સહયોગથી કામ કરે છે. તે ખૂબ સારી કંપની છે અને તેના લોકો સાથે

કામ કરવાની ખૂબ મજા આવે છે. Richdad.com આ રીતે વિશ્વમાં જાપાન, ચીન, ઑસ્ટ્રેલિયા, યુકે, યુરોપ, આફ્રિકા, દક્ષિણ આફ્રિકા, કેનેડા, ભારત, સિંગાપોર, મલેશિયા, ઈન્ડોનેશિયા, મેક્સિકો, ફિલિપીન્સ અને તાઈવાન જેવા દેશોમાં અન્ય કંપનીઓ સાથે પણ નેટવર્ક સ્થાપીને કામ કરી રહી છે. રિચ ડૅડી સાચું જ કહે છે કે ધનવાન લોકો નેટવર્ક સ્થાપે છે અને બાકીના બધા નોકરીની શોધમાં જ રચ્યાપચ્યા રહે છે.

શા માટે ધનવાન વધુ ધનવાન બને છે

આપણામાંથી મોટાભાગનાએ એ કહેવત સાંભળી હશે કે સરખી પ્રકૃતિવાળા લોકો સાથે રહે છે. આ વાત ધનવાનો, ગરીબો અને મધ્યમ વર્ગના લોકો એમ તમામ માટે સાચી છે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો ધનવાન વ્યક્તિ ધનવાન સાથે નેટવર્ક સ્થાપે છે, ગરીબ વ્યક્તિ ગરીબ સાથે નેટવર્ક સ્થાપે છે અને મધ્મય વર્ગની વ્યક્તિ મધ્યમ વર્ગની અન્ય વ્યક્તિ સાથે નેટવર્ક સ્થાપે છે. રિચ ડૅડ વારંવાર કહેતા કે જો તમે ધનવાન બનવા માગતા હો તો ધનવાન વ્યક્તિ સાથે જોડાઓ અને એવા વ્યક્તિ સાથે જોડાઓ જે તમને ધનવાન બનવામાં મદદ કરે. તેઓ કહેતા કે ઘણાં લોકો તેમનું આખું જીવન એવા લોકો સાથે જોડાયેલા રહે છે જે તેમને નાણાકીય રીતે પાછા પાડી દે. આ પુસ્તક જે મહત્ત્વનો વિચાર તમારા સુધી પહોંચાડવા માગે છે તે એ છે કે નેટવર્કિંગ માર્કેટિંગ બિઝનેસ એવા લોકોનો બિઝનેસ છે, જે તમને વધુ ને વધુ ધનવાન બનાવવામાં મદદરૂપ થાય છે. અહીં તમે તમારી જાતને એક પ્રશ્ન કરી રહ્યા હશો કે હું જે કંપની માટે કામ કરું છું અને જે લોકો સાથે કામ કરું છું તે મને ધનવાન બનાવવા માટે સમર્પિત છે કે કેમ? કે પછી લોકો અને કંપની મારા સખત પરિશ્રમનો ઉપયોગ જ કરી રહ્યા છે?

૧૫ વર્ષની ઉંમરે મને એક વાત સમજાઈ ગઈ કે મારે ધનવાન બનવું હશે અને નાણાકીય રીતે ચિંતામુક્ત બનવું હશે તો એવા લોકો સાથે જોડાવું પડશે જે મને ધનવાન બનાવે અને મારી નાણાકીય ચિંતા દૂર કરે. મારા મતે આ જ શ્રેષ્ઠ માર્ગ હતો. જોકે મારા સહાધ્યાયી ઘણાં ખરા મિત્રોને તો સારા ગ્રેડ અને સલામત નોકરી મેળવવાનો જ માર્ગ ગમતો હતો. ૧૫ વર્ષની વયે મેં નક્કી કરી લીધું કે હું એવા લોકોને મારા મિત્ર બનાવીશ જેમને મને ધનવાન બનાવવામાં રસ છે, માત્ર ધનવાનો માટે કામ કરતા વફાદાર કર્મચારી બનાવવામાં નહીં. હું મારા જીવનમાં પાછા વળીને જોઉં છું તો લાગે છે કે ૧૫ વર્ષની વયે મેં લીધેલો નિર્ણય મારા જીવનમાં આમૂલ પરિવર્તન લાવનારો નિર્ણય હતો. ૧૫ વર્ષની ઉમરમાં આ નિર્ણય લેવો એ સહેલું ન હતું કારણ કે તે વખતે હું કોની સાથે મારો સમય પસાર કરતો હતો અને ક્યા શિક્ષકોને હું ધ્યાનથી સાંભળતો હતો તે અંગે ખૂબ જ કાળજી રાખવી પડી હતી. આથી તમારા પૈકી જે લોકો તમારો પોતાનો બિઝનેસ સ્થાપવા માગતા હોય, તેમણે એ વાત ખાસ ધ્યાનમાં રાખવી પડશે કે તમે કોની સાથે કેટલો સમય વીતાવો છો અને કોને તમે તમારા સાચા શિક્ષક-ગુરુ માનો છો તે મહત્ત્વનું છે. હું હાઈસ્કૂલમાં હતો ત્યારે મેં ખૂબ કાળજીપૂર્વક મારા મિત્રો અને શિક્ષકો પસંદ કર્યા હતા, કારણ કે તમારો પરિવાર, તમારા મિત્રો અને શિક્ષકો તમારા નેટવર્કના અત્યંત, અત્યંત, અત્યંત મહત્ત્વનો ભાગ છે.

લોકો માટેની બિઝનેસ સ્કૂલ

અંગત રીતે કહું તો, નેટવર્ક માર્કેટિંગ ઉધોગની તરફેણમાં આ પુસ્તક લખતા હું ખૂબ જ રોમાંચિત થઈ ગયો છું. મારા રિચ ડૅડી દ્વારા મને જે બિઝનેસ એજ્યુકેશન મળ્યું તે જ શિક્ષણ આ ઉધોગની ઘણી કંપનીઓ લાખો લોકોને ઑફર કરી રહી છે. કોઈ નેટવર્ક માટે કામ કરવામાં જીવન પસાર કરી દેવા કરતાં તમારું પોતાનું નેટવર્ક સ્થાપવાની તક ઝડપી લેવાનું આ શિક્ષણ છે.

લોકોને તેમનો પોતાનો બિઝનેસ સ્થાપવા, તેમનું પોતાનું નેટવર્ક સ્થાપવાની જે ક્ષમતા છે તે સમજાવવાનું કામ સરળ નથી. તેનું કારણ એ છે કે મોટાભાગના લોકોને વફાદાર, સખત પરિશ્રમી કર્મચારી બનવાનું જ શિખવવામાં આવે છે, પોતાનું નેટવર્ક સ્થાપીને બિઝનેસમેન બનવાનું શિખવવામાં આવતું નથી.

વિયેતનામમાં અમેરિકન મરીન કૉર્પ્સ ઑફિસર અને હેલિકૉપ્ટર પાઈલટ તરીકે કામ કર્યા બાદ હું વિયેતનામથી પાછો ફર્યો ત્યારે મેં ફરી બિઝનેસ સ્કૂલમાં જોડાઈને મારી એમબીએની ડિગ્રી મેળવવાનું વિચાર્યું. મારા ધનવાન પિતાએ મને સમજાવ્યો, "તું પરંપરાગત સ્કૂલમાંથી એમબીએની ડિગ્રી મેળવીશ તો તને ધનવાન વ્યક્તિના કર્મચારી તરીકેની જ તાલીમ મળશે. જે બિઝનેસ સ્કૂલ તને ઉધોગસાહસિક (એન્ટ્રેપ્રિન્યોર) બનાવતા શીખવે તેવી સ્કૂલ પસંદ કર. મેં તને એવી બિઝનેસ સ્કૂલનો પરિચય કરાવ્યો છે." તેમણે વધુમાં કહ્યું કે, "મોટાભાગની બિઝનેસ સ્કૂલની સમસ્યા એ છે કે તેઓ ખૂબ જ હોશિયાર છોકરાઓને પ્રવેશ આપે છે અને પછી તેમને ધનવાન વ્યક્તિ માટે કામ કરતા હોય તેવા બિઝનેસ એક્ઝિક્યુટિવ બનવાની તાલીમ આપે છે, કર્મચારીઓ માટે કામ કરતા એક્ઝિક્યુટિવ્ઝ નહીં." તમે એનરૉન અને વર્લ્ડકૉમના સમાચાર સાંભળ્યા હશે તો ખ્યાલ હશે કે તેમના અત્યંત શિક્ષિત એક્ઝિક્યુટિવ્ઝ પર આક્ષેપ હતો કે તેઓ માત્ર તેમનો પોતાનો જ વિચાર કરતા હતા, જે લાખો કર્મચારીઓ કે રોકાણકારોએ તેમનો જીવ રેડ્યો અને નાણાંનું રોકાણ કર્યું તેમનો વિચાર ન કર્યો. સારી ડિગ્રી મેળવીને ટોચના પદ અને તગડો પગાર મેળવનારા આ કંપનીઓના એક્ઝિક્યુટિવ્ઝ તેમના કર્મચારીઓને કંપનીના વધુ ને વધુ શેર ખરીદવાનું કહેતા હતા, જ્યારે એક્ઝિક્યુટિવ્ઝ પોતે શેર વેચી રહ્યા હતા. વર્લ્ડકૉમ અને એનરૉન માત્ર ઉદાહરણ છે, પણ આવી સ્વાર્થવૃત્તિ કૉર્પોરેટ જગતમાં અને શેરબજારમાં દરરોજ જોવા મળતી હોય છે.

નેટવર્ક માર્કેટિંગ ઈન્ડસ્ટ્રીનું હું સમર્થન કરું છું તેનું એક મોટું કારણ એ છે કે આ ઉધોગની ઘણી કંપનીઓ વાસ્તવમાં લોકો માટે બિઝનેસ સ્કૂલ છે. ઘણી નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓ ખરા અર્થમાં બિઝનેસ સ્કૂલ છે જે મૂલ્યો શીખવે છે, જે પરંપરાગત બિઝનેસ સ્કૂલ નથી શીખવતી...તમને અને અન્ય લોકોને બિઝનેસના માલિક બનાવતા શીખવે તે જ ધનવાન બનવા માટેનો શ્રેષ્ટ માર્ગ છે તેવું આ મૂલ્યો શીખવે છે...આ મૂલ્યો માત્ર ધનવાન વ્યક્તિ માટે કામ કરતા વફાદાર કર્મચારી બનાવતા નથી શીખવતા.

ધનવાન બનવાના અન્ય માર્ગ

ઘણાં લોકોએ નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ સ્થાપીને જંગી સંપત્તિનું સર્જન કર્યું છે. હકીકતમાં મારા કેટલાક અત્યંત ધનાઢ્ય મિત્રોએ પણ નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ સ્થાપીને તેમનું નસીબ ઉજળું કર્યું છે. તેમ છતાં સંપત્તિનું સર્જન કરવાના અન્ય માર્ગો પણ છે. આથી આ પુસ્તકમાં હવે પછીના પ્રકરણમાં આ અન્ય માર્ગે ધનવાન બનેલા લોકોની વાત રજૂ કરવામાં આવી છે જેના દ્વારા તેઓ નાણાકીય ચિંતામાંથી મુક્ત... હવે પછીના પ્રકરણમાં એવા રસ્તાઓની વાત કરવામાં આવી છે, જેનાથી લોકો ધનવાન તો બન્યા જ છે, પણ સૌથી વધારે મહત્ત્વનું તેઓ આર્થિક રીતે મુક્ત બન્યા છે - જીવન નિર્વાહ ચલાવવાની, નોકરીની સલામતીને વળગી રહેવાની, અને પે ચેક ટુ પે ચેક જીવવાની ચિંતામાંથી મુક્ત હવે પછીનું પ્રકરણ વાંચ્યા પછી તમે વધુ સારી રીતે નક્કી કરી શકશો કે તમારી વ્યક્તિગત સંપત્તિનું સર્જન કરવા માટે...અને તમારા સપના અને ઈચ્છાની પૂર્તિ માટે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ શ્રેષ્ઠ માર્ગ છે કે કેમ.

પ્રકરણ-૨

ધનવાન બનવાના અનેક માર્ગ છે

"તમે મને ધનવાન કેમ બનવું તે શીખવશો?" મેં મારા શિક્ષકને પૂછ્યું.

"ના". મારા જીવવિજ્ઞાનના શિક્ષકે મને જવાબ આપ્યો. "મારું કામ તને સ્નાતક બનવામાં મદદ કરવાનું છે, જેથી તું સારી નોકરી મેળવી શકે."

"પણ મારે નોકરી ન કરવી હોય તો શું? મારે ધનવાન બનવું હોય તો શું?" મેં પ્રશ્ન કર્યો.

"તું ધનવાન શા માટે બનવા માગે છે?" મારા શિક્ષકે મને વળતો સવાલ કર્યો.

"કારણ કે હું મુક્ત બનવા માગું છું. હું નાણાં કમાવા માગું છું અને હું જે કરવા માગું છું તે માટે સમય ઈચ્છું છું. હું મારા જીવનમાં માત્ર કર્મચારી જ બની રહેવા નથી માગતો. મારા જીવનના સપના માત્ર મને મળતા પગારના કદને આધારે હું નક્કી કરવા નથી માગતો."

"આ તો મૂર્ખામી કહેવાય. તું એક આળસુ-નકામો ધનવાન વ્યક્તિ બનવાનું સપનું સેવી રહ્યો છે પણ તારી પાસે સારા ગ્રેડ, સારી ડિગ્રી નહીં હોય અને તગડો પગાર આપતી નોકરી નહીં હોય તો તું ધનવાન ન બની શકે. એ બધું છોડ અને આ દેડકાના ડિસેક્શનમાં ધ્યાન આપ." મારા શિક્ષકે મને કહ્યું.

મારા અન્ય પુસ્તકો અને શૈક્ષણિક કાર્યક્રમોમાં મેં ત્રણ પ્રકારના શિક્ષણનો અવારનવાર ઉલ્લેખ કર્યો છે, જે જીવનમાં નાણાકીય રીતે સફળ થવા માટે જરૂરી છે : સ્કૉલેસ્ટિક (શાળાકીય), પ્રોફેશનલ (વ્યાવસાયિક) અને ફાઈનાન્શલ (નાણાકીય) એજ્યુકેશન.

શાળાકીય શિક્ષણ

આ પ્રકારનું શિક્ષણ આપણને વાંચતા, લખતા અને ગણિતના આંકડાની ગણતરી કરતા શીખવે છે. તે ઘણું અગત્યનું છે. ખાસ કરીને આજના વિશ્વમાં. વ્યક્તિગત રીતે કહું તો, હું આ પ્રકારના શિક્ષણમાં બહુ હોશિયાર ન હતો. હું આ ઔપચારિક શિક્ષણમાં મોટાભાગે સી કેટેગરીનો વિદ્યાર્થી રહ્યો છું, કારણ કે મને જે શિખવવામાં આવતું હતું તેમાં મને રસ જ ન હતો. હું વાંચવામાં ઘણો ધીમો છું અને લખવામાં પણ કંઈ એવો સારો નથી. જોકે વાંચવામાં ધીમો હોવા છતાં હું ઘણું વાંચતો રહું છું. ઘણી વાર હું એક જ પુસ્તક બે કે ત્રણ વાર વાંચું ત્યારે મને સમજાય છે. લખવામાં પણ હું નબળો છું તેમ છતાં લખતો રહું છું.

હું નબળો લેખક હોવા છતાં એટલા તો નસીબ સારા છે કે મારા છ પુસ્તકો ધ ન્યૂયૉર્ક ટાઈમ્સ, ધ વૉલ સ્ટ્રીટ જર્નલ અને બિઝનેસ વીક ના બેસ્ટસેલરના લિસ્ટમાં સામેલ છે. મારા

પુસ્તક રિચ ડૅડ પુઅર ડૅડ માં મેં કહ્યું છે તેમ, હું શ્રેષ્ઠ લેખન લખતો લેખક નથી, પણ હું શ્રેષ્ઠ વેચાતા પુસ્તકનો લેખક છું. મારા રિચ ડૅડીની વેચાણની તાલીમ કામ કરી ગઈ. સ્કૂલના સમયમાં એ તાલીમ મળી હોવા છતાં તે કામ લાગી ન હતી.

વ્યવસાયિક શિક્ષણ

નાણાં કમાવા માટે કેવી રીતે કામ કરવું તે આ વ્યવસાયિક શિક્ષણ શીખવે છે. મારી યુવાનીના સમયકાળમાં ઘણાં વિદ્યાર્થીઓ ડૉકટર, વકીલ અને એકાઉન્ટન્ટ બનવા માગતા હતા. બાકીની પ્રોફેશનલ સ્કૂલ મેડિકલ આસિસ્ટન્ટ, પ્લમ્બર, બિલ્ડર, ઇલેક્ટ્રીશિયન અને ઑટોમોબાઈલ મિકેનિક્સ કેમ બનવું તે શીખવતી હતી. તમે યલો પેજમાં એજ્યુકેશન કે સ્કૂલ હેઠળની ફોન બુક જોશો તો માલૂમ પડશે કે મોટાભાગની સ્કૂલ એવા કોર્સ શીખવે છે જે તેમને નોકરી મેળવવામાં મદદરૂપ થાય.

અંગત રીતે કહું તો, ઔપચારિક શિક્ષણમાં મેં નોંધપાત્ર સિદ્ધિ મેળવી ન હોવાથી ડૉક્ટર, વકીલ કે એકાઉન્ટન્ટ બનવાનું મન થયું નહતું. તેના બદલે મેં ન્યૂયૉર્કમાં એક સ્કૂલમાં પ્રવેશ મેળવ્યો, જ્યાં હું શિપ ઑફિસર બન્યો. સ્નાતક થયા બાદ, વિયેતનામ યુદ્ધ ચાલુ હોવાથી મેં શિપિંગ ઉધોગમાં નોકરી લેવાને બદલે ફલોરિડાના પેન્સાકોલા ખાતે જઈને યુએસ નેવી ફલાઈટ સ્કૂલમાં પ્રવેશ મેળવ્યો અને પાઈલટ બની ગયો. વિયેતનામમાં મરીન કૉર્પ્સ માટે હું યુદ્ધવિમાન ઊડાવવા લાગ્યો. મારા બન્ને ડૅડીના મતે દેશ માટે લડવું એ પ્રથમ ફરજ હતી. આથી મેં અને મારા ભાઈએ બન્નેએ વિયેતનામ જવાનું સ્વૈચ્છિક રીતે જ સ્વીકાર્યું હતું. હું ૨૩ વર્ષનો થયો ત્યાં સુધીમાં મારી પાસે બે વ્યવસાય હતા : એક, શિપ ઑફિસરનો અને બીજો પાઈલટનો. પણ મેં નાણાં કમાવા માટે આ બે પૈકી કોઈપણનો ક્યારેય ઉપયોગ નથી કર્યો.

એક વાત કહી દઉં, કેવી વિચિત્રતા કહેવાય કે હું આજે સૌથી વધુ જેના માટે જાણીતો છું તે લેખક તરીકેની મારી લેખનક્ષમતાને કારણે છું...લેખનક્ષમતામાં જ હું હાઈસ્કૂલમાં બે વાર નપાસ થયો હતો.

નાણાકીય શિક્ષણ

આ એવા પ્રકારનું શિક્ષણ છે, જેમાં નાણાં તમારા માટે કામ કરે તે તમે શીખો છો, તમે નાણાં માટે કામ કરો છો તેવું શિક્ષણ નહીં. આ ત્રીજા પ્રકારનું શિક્ષણ મોટાભાગની સ્કૂલમાં ભણાવવામાં નથી આવતું.

મારા ડૅડીએ વિચાર્યું કે સારું શાળાકીય શિક્ષણ અને વ્યાવસાયિક શિક્ષણ મળ્યું હોય તો વાસ્તવિક જગતમાં માણસ સફળ થઈ શકે છે. મારા રિચ ડૅડીએ કહ્યું, જો તમારું નાણાકીય શિક્ષણ નબળું હશે તો તમે હંમેશાં ધનવાન લોકો માટે જ કામ કરતા રહેશો. મને મારા રિચ ડૅડી પાસેથી જે કંઈ ફાઈનાન્શલ એજ્યુકેશન મળ્યું છે તે જ શિક્ષણ લોકો સુધી પહોંચાડવાનો શ્રેષ્ઠ પ્રયાસ અમે richdad.com મારફતે કર્યો છે. અમારી પાસે આવી પ્રોડક્ટ્સ છે જેમ કે બોર્ડ ગેમ્સ કેશફલો ૧૦૧, ૨૦૨ અને બાળકો માટે કેશફલો . મારા ધનવાન પિતાએ મને જે નાણાકીય શિક્ષણ અને નાણાકીય માનસિકતા શીખવી છે તે જ શિક્ષણ અને માનસિકતા આ બોર્ડ ગેમ્સ દ્વારા હળવી રીતે શિખવવામાં આવે છે.

"તમે નાણાં માટે કામ કરો તેના કરતાં નાણાં તમારે માટે કઈ રીતે કામ કરે તે શીખો."

નાણાકીય આફત

મારા મતે અમેરિકા અને ઘણાં પશ્ચિમી દેશોમાં નાણાકીય આફતો આવી રહી છે... આપણી શૈક્ષણિક સિસ્ટમ વિદ્યાર્થીઓ માટે વાસ્તવવાદી નાણાકીય શૈક્ષણિક કાર્યક્રમ આપવામાં નિષ્ફળ ગઈ તેને કારણે આ નાણાકીય આફત આવી રહી છે. આપણામાંથી મોટાભાગના લોકો દુર્ભાગ્યે એ હકીકત જાણે છે કે શાળામાં આપણને ખાસ કોઈ નાણાકીય શિક્ષણ અપાયું નહીં...અને મારી દૃષ્ટિએ, નાણાંનું સંચાલન અને રોકાણ કઈ રીતે કરવું તે જીવનની ખૂબ મહત્ત્વની શીખવા જેવી બાબત છે.

તાજેતરના સમયમાં લાખો રોકાણકારોએ શેરબજારમાં અબજો ડૉલર ગુમાવ્યા. નજીકના ભવિષ્યમાં નાણાકીય આફત આવશે તેમ લાગે છે કારણ કે ૧૯૫૦ પછી જન્મેલા લાખો લોકો પાસે નિવૃત્તિકાળ માટે પૈસા જ નથી. નિવૃત્તિકાળમાં અન્ય ખર્ચ પર કાપ મૂકી શકાય, પણ સૌથી મહત્ત્વની મેડિકલ સારવાર માટે તો નાણાં જોઈએ જ. નાણાકીય સલાહકારો કહેતા હોય છે કે તમે નિવૃત્ત થાઓ પછી તમારો રોજબરોજનો ખર્ચ ઓછો થઈ જાય છે. પણ આ સલાહકારો એ નથી કહેતા કે નિવૃત્તિકાળમાં તમારો મેડિકલનો ખર્ચ ઘણો વધી જાય છે.

મારા પુઅર ડૅડી માનતા હતા કે જે કોઈ લોકો પાસે પૈસા નથી તે બધાની સરકારે કાળજી લેવી જોઈએ. હૃદયપૂર્વક હું એ વાત સાથે સંમત છું, પણ મારું નાણાકીય દૃષ્ટિથી વિચારતું મગજ કહે છે કે એવા તો લાખો લોકો છે, જે બધાનો રોજની જરૂરિયાતનો અને મેડિકલનો ખર્ચ સરકાર કઈ રીતે વહન કરી શકે. દર વર્ષે લાખો કર્મચારીઓ નિવૃત્ત થાય છે, જે પૈકી કેટલા પાસે તેમના બાકીના વર્ષો સારી રીતે જીવવા માટે જરૂરી નાણાં હોય છે?

મારા મતે આપણી શાળાઓએ વિદ્યાર્થીઓને નાણાકીય શિક્ષણ આપવાનું વહેલી તકે શરૂ કરી દેવું જોઈએ. દેડકાનું ડિસેક્શન કેવી રીતે કરવું તે શીખવા જેટલું જ મહત્ત્વનું આ નાણાકીય સંચાલન અને નાણાંનું રોકાણ કેવી રીતે કરવું તે શીખવાનું છે.

વ્યક્તિગત ટિપ્પણી

મારા પત્ની અને હું અમે કોઈપણ નોકરી વિના, સરકારી સહાય વિના અને શેર કે મ્યુચુઅલ ફંડ્સમાં રોકાણ વિના સમય કરતાં વહેલાં નિવૃત્ત થઈ શક્યા છીએ. શા માટે અમારી પાસે શેર કે મ્યુચુઅલ ફંડ્સ યુનિટ્સ નથી? તેનું કારણ એ કે અમારા માટે એ ખૂબ જોખમી રોકાણ છે.

મારા મતે મ્યુચ્યુઅલ ફંડ્સ સૌથી જોખમી રોકાણો પૈકી એક છે...જોકે તમે નાણાકીય શિક્ષણ લીધું ન હોય અને નાણાકીય ક્ષેત્રે કોઈ અનુભવ પણ ન હોય તો મ્યુચ્યુઅલ ફંડ્સમાં રોકાણ સારો વિકલ્પ છે.

તમે નોંધ્યું હશે કે માર્ચ, ૨૦૦૦માં શેરબજારમાં કડાકો બોલી ગયો તે પહેલાં ફાઈનાન્શલ એડવાઈઝર્સ કહેતા હતા કે લાંબા ગાળા માટે રોકાણ કરો, ખરીદો અને જાળવી રાખો અને ડાયવર્સિફાય કરો. શેરબજારમાં જબરદસ્ત કડાકો બોલી ગયા પછી પણ આ સલાહકારો કહેતા હતા કે લાંબા ગાળા માટે રોકાણ કરો, ખરીદો અને જાળવી રાખો અને ડાયવર્સિફાય કરો. આ બન્નેમાં તમને કોઈ ફર્ક લાગ્યો?

“તમારો પોતાનો બિઝનેસ સ્થાપવો છે ધનવાન બનવા માટેનો
સૌથી શ્રેષ્ઠ માર્ગ છે. તમે તમારો બિઝનેસ સ્થાપી લો
અને પછી તમારી પાસે જંગી રોકડ રહે તો
અન્ય એસેટ્સમાં રોકાણ શરૂ કરી શકો છો.”

આમ, જો તમે સારું ફાઈનાન્શલ એજ્યુકેશન મેળવ્યું ન હોય તો તમે મોટાભાગના નાણાકીય સલાહકારો જે પ્રકારે બચત કરવાની, મ્યુચ્યુઅલ ફંડ્સમાં રોકાણની, શેરબજારમાં લાંબા ગાળા માટે અને ડાયવર્સિફાઈડ રોકાણ કરવાનું કહી રહ્યા છે તે મુજબ કરી શકો છો. જો તમે સારું એવું ફાઈનાન્શલ એજ્યુકેશન મેળવ્યું હોય તો તમારે આવી જોખમી સલાહની જરૂર નથી. તેના બદલે મારા રિચ ડૅડીએ મને જે સલાહ આપી હતી તેને અનુસરો. તેમણે પોતાનો બિઝનેસ શરૂ કરવાની સલાહ આપી હતી. બિઝનેસ શરૂ કર્યા પછી તમારી પાસે જંગી રોકડ રહે તો અન્ય એસેટ્સમાં રોકાણ શરૂ કરી શકો છો.

ધનવાન બનવાના અન્ય માર્ગો

રિચ ડૅડીએ કહ્યું હતું કે, “અનેક લોકોએ પૂરતું નાણાકીય શિક્ષણ મેળવ્યું ન હોવાથી તેઓ બિઝનેસ નેટવર્ક સ્થાપવાને બદલે ધનવાન બનવા માટે બીજા ઘણાં રસપ્રદ માર્ગો શોધી કાઢે છે. લાખો લોકો ધનવાન બનવા માટે લૉટરી પર ભાગ્ય અજમાવે છે તો બીજા સખત મહેનત કરીને અને બચત કરીને ધનવાન બનવા પ્રયાસ કરે છે. તેમાંથી કેટલાક અલગ-અલગ પદ્ધતિ અપનાવીને ધનવાન બને પણ છે.” તેમણે એમ પણ કહ્યું કે, “જો તું ધનવાન બનવા માગતો હોય તો તું પોતે કયા માર્ગે ધનવાન બની શકે છે તે માર્ગ શોધી કાઢવો જરૂરી છે.” અહીં ધનવાન બનવાના આવા કેટલાક અન્ય માર્ગો રજૂ કર્યા છે :

૧. તમે ધનવાન મા-બાપની પુત્રીને પરણીને ધનવાન બની શકો છો. ધનવાન બનવાનો આ જાણીતો રસ્તો છે. તેમ છતાં રિચ ડૅડી કહેશે કે, “પૈસા માટે કેવા પ્રકારની વ્યક્તિ પરણવાનો નિર્ણય લે તે તમને ખબર છે.”

૨. તમે કપટ કરીને ધનવાન બની શકો છો. રિચ ડૅડીએ કહ્યું કે, "કપટી બનવામાં સમસ્યા એ છે કે તમારે તેના માટે બીજા કપટી લોકો સાથે જોડાવું પડે છે. મોટાભાગનો બિઝનેસ વિશ્વાસ આધારિત હોય છે ત્યારે તમારા સાથીઓ-ભાગીદારો કપટી હશે તો તમે તેમના પર વિશ્વાસ કઈ રીતે મૂકી શકશો?" તેમણે કહ્યું કે, "જો તમે પ્રામાણિક હશો અને બિઝનેસમાં પ્રમાણિકતાપૂર્વક કોઈ ભૂલ કરશો તો મોટાભાગના લોકો તેને સમજશે અને તમને બીજી તક આપશે. વળી, તમે તમારી પ્રમાણિક ભૂલમાંથી શીખશો તો વધુ સારા બિઝનેસમેન બનશો. પણ જો તમે કપટ કરશો અને ભૂલ કરશો તો તમારે જેલમાં જવું પડશે અથવા તમારા ભાગીદારમાં જેવી તાકાત હશે તે મુજબના તમારા હાલ કરશે. "

૩. લોભી-લાલચુ બનીને તમે ધનવાન બની શકો છો. મારા ધનવાન પિતાએ કહ્યું હતું કે, "લોભ-લાલચ કરીને ધનવાન બનેલા લોકોથી આ જગત ભરેલું છે. અલગ-અલગ પ્રકારના ધનવાન લોકોમાં આવા લોભી-લાલચુ ધનવાનો સૌથી વધુ ધિક્કારને પાત્ર છે."

વર્ષ ૨૦૦૦માં અમેરિકાના શેરબજારમાં મોટો કડાકો આવ્યો ત્યારે એવા સંખ્યાબંધ અહેવાલો પ્રસિદ્ધ થયા હતા જેમાં ઢગલાબંધ કંપનીઓએ તેમના નાણાકીય રેકૉર્ડ સાથે ચેડાં કરીને મજબૂત બેલેન્સશીટ બતાવી, અનેક સીઈઓ તેમના રોકાણકારો સમક્ષ જૂઠું બોલ્યા, ઈનસાઈડર્સે ગેરકાયદેસર રીતે શેરો વેચી દીધા, કૉર્પોરેટ ઑફિસરોએ કંપનીના કર્મચારીઓને શેર ખરીદવાનું કહીને ભરાવી દીધા અને બીજી તરફ પોતે શેર વેચી દીધા. એનરૉન, વર્લ્ડકૉમ આર્થર એન્ડરસનના ટોચના અધિકારીઓ અને વૉલસ્ટ્રીટના એનલિસ્ટ્સને લગતા અહેવાલો અનેક મહિનાઓ સુધી મીડિયામાં પ્રસિદ્ધ થતા રહ્યા જેઓ સતત જૂઠું બોલતા રહ્યા, છેતરપિંડી કરતા રહ્યા, ચોરી કરતા રહ્યા. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો આ પૈકી કેટલાક લોકો એટલા બધા લાલચુ બની ગયા કે તેમણે પોતાના સ્વાર્થ માટે કાયદાનો ભંગ કર્યો અને કપટ કર્યું. ૨૧મી સદીના શરૂઆતના કેટલાક વર્ષોમાં લાલચ-લોભ, ભ્રષ્ટાચાર અને નૈતિકતાના અભાવના સૌથી મોટા ઉદાહરણો લોકો સમક્ષ આવ્યા અને લોકોને ખબર પડી કે માત્ર ડ્રગ્સનો ધંધો કરતા લોકો જ લુટારા નથી હોતા અને લુટારા માત્ર બેન્ક જ નથી લૂંટતા. લુટારાને તક મળે તો ગમે તેવા વેશમાં ગમે તેને લૂંટી લે છે.

૪. તમે હલકી વૃત્તિથી ધનવાન બની શકો છો. મારા રિચ ડૅડીએ કહ્યું હતું કે, "હલકી વૃત્તિ આચરીને ધનવાન બનવાનો માર્ગ ખૂબ સરળ છે અને ખૂબ જ લોકપ્રિય છે. ઘણાં લોકો આ પ્રકારે પ્રયાસ કરતા હોય છે." આ અંગે વધુ સમજાવતા તેમણે કહ્યું કે, "હલકી વૃત્તિ દ્વારા પૈસા કમાવા માગતા લોકો તેમનું સ્તર ઊંચું લઈ જવાને બદલે સતત નીચું લઈ જાય છે. આ રીતે ધનવાન બનવાની સમસ્યા એ છે કે બધુ કમાયા પછી પણ અંતે તો માણસ વધુ હલકો-ઊતરતી કક્ષાનો બને છે." આપણે એવા ઘણાં લોકો જોયા છે, જે ધનવાન બનવા માટે સતત કંજૂસાઈ કરતા હોય, એક-એક રૂપિયા માટે મરતા હોય. આવા લોકો પાસે ગમે તેટલા રૂપિયા ભેગા થઈ જાય તો પણ તેઓ ગરીબની જેમ જ જીવન જીવે છે. મારા રિચ ડૅડીના મતે તમારી પાસે જંગી નાણાં હોય અને છતાં તમે ગરીબની જેમ જીવો તેનો કોઈ મતલબ નથી.

રિચ ડૅડીના એક મિત્ર હતા જે આખું જીવન આવી હલકી વૃત્તિથી જીવ્યા અને પૈસા જ બચાવતા રહ્યા, અનિવાર્ય જરૂરિયાત સિવાય તેનો યોગ્ય ઉપયોગ જ ન કર્યો. તેમના માટે દુ:ખની વાત એ હતી કે તેમના ત્રણ સંતાનો તેમના જેવા ન હતા. એ ત્રણેયે તો મન મૂકીને તેમના પિતાની સામે જ તેમના રૂપિયા છુટ્ટા હાથે વાપર્યા. તેમના મૃત્યુ પછી સંતાનો વધુ બેફામ બની ગયા અને પિતાની આખા જીવનની કંજૂસાઈના ભેગા થયેલા રૂપિયા ત્રણ જ વર્ષમાં

વાપરી નાખ્યા. ત્રણ વર્ષ પછી એ ત્રણેયે પણ તેમના પિતાની જેવું જ ગરીબ જીવન વ્યતિત કરવું પડ્યું. તેમના પિતા પાસે તો નાણાં હતા છતાં વાપર્યા નહીં. મારા રિચ ડૅડીના મતે જે લોકો ધનનો સંગ્રહ કરે છે અને છતાં ગરીબની જેમ જીવે છે તે ધનની પૂજા કરે છે અને ધનને તેમના માલિક બનાવી દે છે, વાસ્તવમાં તેમણે ધનના માલિક બનવાનું છે.

૫. તમે સખત પરિશ્રમ કરીને ધનવાન બની શકો છો. સખત પરિશ્રમ કરનારા લોકો પ્રત્યે મારા રિચ ડૅડીને પ્રેમ ચોક્કસપણે હતો, પરંતુ તેમાં સમસ્યા એ હતી કે ધનવાન લોકોએ તેમનો મોટાભાગનો સમય ધન કમાવામાં જ પસાર કરવો પડતો હતો જેને કારણે તેમને આ ધન વાપરવાનો અને જીવનનો આનંદ માણવાનો સમય જ મળતો ન હતો. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો આવા લોકો માત્ર સખત મહેનત જ કરી જાણતા. સારી રીતે સમય કઈ રીતે પસાર કરવો તે આ લોકો જાણતા ન હતા.

અયોગ્ય આવક માટે સખત મહેનત

રિચ ડૅડીએ તેમના પુત્રને અને મને એક વાત કહી હતી કે ઘણાં લોકો અયોગ્ય પ્રકારની આવક માટે સખત મહેનત કરતા હોય છે. તેમણે કહ્યું હતું કે, "જે લોકો ધન કમાવા માટે શારીરિક રીતે શ્રમ કરે છે તેઓ અયોગ્ય પ્રકારની આવક માટે શ્રમ કરે છે...કારણ કે શારીરિક મહેનત કરીને જે કમાણી કરવામાં આવે છે તે આવક પર સૌથી વધુ ટેક્સ હોય છે. જે લોકો અયોગ્ય પ્રકારની આવક માટે મહેનત કરે છે તે વધુ ને વધુ ટેક્સ ચૂકવવા માટે જ વધુ ને વધુ પરિશ્રમ કરતા હોય છે." મારા રિચ ડૅડીના મતે જે આવક પર વધુ ને વધુ ટેક્સ લાગતો હોય તેવી આવક મેળવવામાં નાણાકીય બુદ્ધિમાની નથી. જે લોકો જૉબ વર્ક કરે છે તેમના પર સૌથી વધુ ટેક્સ લાગે છે. બીજું, જે લોકોને સૌથી ઓછું વેતન મળે છે તે ઘણી વાર ટકાવારીની દૃષ્ટિએ સૌથી વધુ ટેક્સ ચૂકવતા હોય છે.

મારી કિશોરાવસ્થામાં જ મારા રિચ ડૅડીએ મને શીખવી દીધું હતું કે આવક અનેક પ્રકારની હોય છે. તેમણે વધુ સ્પષ્ટ કર્યું હતું કે એક સારી આવક હોય છે અને બીજી ખરાબ આવક. તમારે કેવા પ્રકારની આવક માટે સખત મહેનત કરવી તેની સ્પષ્ટતા આ પુસ્તકમાં કરવામાં આવી છે. આ એવી આવક છે જેના પર ઓછામાં ઓછો ટેક્સ લાગે છે અને તેમાં વધુ ને વધુ કમાણી થાય છે.

મારા ધનવાન પિતાએ તેમના પુત્રનું અને મારું એક વાત પર ધ્યાન દોર્યું હતું કે ઘણાં લોકો આખું જીવન સખત મહેનત કરે છે, પણ જીવનના અંતે આ સખત મહેનતરૂપે બતાવવા માટે તેમની પાસે ભાગ્યે જ કંઈક હોય છે. આ પુસ્તકમાં તમે આગળ જતા જોશો કે અહીં બતાવાયેલો માર્ગ તમે પસંદ કરશો તો...જીવનના થોડાં વર્ષો માટે જ તમારે સખત મહેનત કરવાની છે જેના બદલામાં તમને એટલી સંપત્તિ મળશે કે તમારે ફરી ક્યારેય કામ કરવું નહીં પડે.

૬. તમે અસાધારણ સ્માર્ટ, પ્રતિભાશાળી, આકર્ષક કે ગુણવાન બનીને ધનવાન બની શકો છો. ટાઈગર વૂડ્સ અસાધરણ પ્રતિભા ધરાવતા ગોલ્ફ ખેલાડીનું ઉદાહરણ છે...એવો

ગોલ્ફર જેણે શ્રેષ્ઠ રમત રમવા માટે અનેક વર્ષો પ્રયાસ કર્યા. સ્માર્ટ અને પ્રતિભાશાળી હોવા છતાં તમે ધનવાન બનો જ તેવી કોઈ ગેરન્ટી નથી. રિચ ડૅડીએ કહેલું, “એવા ઘણાં પ્રતિભાશાળી લોકો દુનિયામાં છે જે ક્યારેય પૈસાદાર બન્યા નથી. હૉલિવૂડમાં જઈને જુઓ તો માલૂમ પડશે કે ઘણાં સુંદર, પ્રતિભાશાળી અભિનેતા-અભિનેત્રીઓ અન્ય મોટાભાગના લોકો કરતાં ઘણું ઓછું કમાય છે.” આંકડા પરથી માલૂમ પડે છે કે ૬૫ ટકા પ્રોફેશનલ એથ્લીટ્સ તેમની કારકિર્દીના શ્રેષ્ઠ વર્ષો પૂરા થયા પછી પાંચ જ વર્ષમાં આર્થિક રીતે પડી ભાંગે છે. ધનવાન બનવા માટે ઈશ્વરે આપેલા મગજ, પ્રતિભા અને સારા શારીરિક દેખાવ જ પૂરતા નથી, તેનાથી પણ કંઈક વિશેષ વસ્તુ જરૂરી છે.

૭. તમે નસીબદાર હો તો ધનવાન બની શકો છો. પોતાના સ્તરથી નીચે ઊતરીને ધનવાન બનવાનો માર્ગ જેટલો લોકપ્રિય છે એટલો જ લોકપ્રિય માત્ર નસીબના દમ પર પૈસાદાર બનવાનો પ્રયાસ છે. મોટાભાગના લોકો જાણે છે કે લોકો લૉટરી, હૉર્સ રેસ, કેસિનો અને અન્ય રમતો પર અબજો ડૉલર, કદાચ લાખો કરોડો ડૉલર દાવ પર લગાવી દે છે. તેઓ તેના દ્વારા તેમના નસીબ અજમાવે છે અને ધનવાન બનવા માગે છે. આપણે એ હકીકત પણ જાણીએ છીએ કે એક વ્યક્તિને નસીબદાર બનવા માટે બીજા હજારો, લાખો અને કદાચ કરોડો કમનસીબ લોકો પણ જરૂરી છે. અભ્યાસ પરથી એ પણ જાણવા મળ્યું છે કે મોટાભાગના લૉટરી વિજેતાઓ તેમની જીતેલી મૂડી માત્ર પાંચ વર્ષમાં જ વાપરી નાખે છે. આ જીતેલી મૂડી પણ તે પાંચ જન્મમાં કમાઈ શકે તેટલી હોવા છતાં આ સ્થિતિ થાય છે. આથી તમે એક કે બે વાર નસીબદાર બની જાઓ તેનો મતલબ તમે કાયમને માટે ધનવાન જ રહેશો તેવો નથી.

૮. વારસામાં મળેલી સંપત્તિ દ્વારા તમે ધનવાન બની શકો છો. આપણે પુખ્ત વયના થઈએ ત્યાં સુધીમાં આપણને ખબર પડી જાય છે કે આપણને વારસામાં કોઈ મિલકત મળવાની છે કે કેમ. જો તમને કોઈ સંપત્તિ વારસામાં ન મળવાની હોય તો સ્વાભાવિક છે કે તમારે પૈસાદાર બનવા માટે અન્ય વિકલ્પો જ વિચારવા પડે.

૯. રોકાણ કરીને તમે ધનવાન બની શકો છો. મને સતત એવી ફરિયાદો મળતી રહી છે કે રોકાણ કરવા માટે પણ નાણાં તો જોઈએ. અને મોટાભાગના કિસ્સામાં તે સાચું પણ છે. રોકાણ કરવાની બાબતે અન્ય એક સમસ્યા છે. રોકાણકાર તરીકે તમારે સતત નાણાકીય ઘટનાક્રમ પર નજર રાખવી પડે છે અને તેના વિશે તમારે પૂરતી જાણકારી મેળવવી પડે છે. જો આમ ન કરો તો તમે રોકાણ કરેલી બધી જ મૂડી ગુમાવવાનો વારો આવે છે. આપણાંમાંથી ઘણાંએ જોયું જ છે કે શેરબજાર જોખમી અને ભારે અફરાતફરીવાળું છે, જેનો મતલબ છે કે તમે એક દિવસ પૈસા કમાઓ અને બીજા દિવસે તમારે બધુ ગુમાવવાનો પણ વારો આવે. રિયલ એસ્ટેટની વાત કરીએ તો, તમે ભલે બેન્કની લોન લઈને મકાન ખરીદો, પણ તેમાં પણ લાંબા ગાળે સંપત્તિનું સર્જન થાય છે અને તમારે વ્યાજ સહિતની રકમ તો ચૂકવવી જ પડે છે. આ પુસ્તકમાં તમે રોકાણ માટે નાણાં કેવી રીતે ઊભા કરવા તે જોશો, એટલું જ નહીં. તેનાથી પણ મહત્ત્વનું તમારા નાણાંનું રોકાણ કરતાં પહેલાં એક રોકાણકાર કેવી રીતે બનવું તે પણ શીખશો.

૧૦. બિઝનેસ સ્થાપીને તમે ધનવાન બની શકો છો. મોટાભાગના ધનિક લોકો તેમનો પોતાનો બિઝનેસ સ્થાપીને વધુ ધનવાન બન્યા છે. બિલ ગેટ્સે માઈક્રોસૅાફટની સ્થાપના કરી. માઈકલ ડેલે તેમના ડોર્મિટરી રૂમમાં ડેલ કમ્પ્યૂટર તૈયાર કર્યું હતું. શૂન્યમાંથી સર્જન કરીને

બિઝનેસ સામ્રાજ્ય સ્થાપવું એ ધનવાન બનવા માટે સૌથી વધુ જોખમી એવા કેટલાક માર્ગ પૈકી એક છે. કોઈ તૈયાર બિઝનેસની ફ્રેન્ચાઈઝી લેવામાં પ્રમાણમાં ઓછું જોખમ છે તેમ છતાં તે પણ ઘણું મોંઘું છે. સારી બ્રાન્ડ સાથેની જાણીતી ફ્રેન્ચાઈઝી ખરીદવામાં ખાસ્સું રોકાણ કરવું પડે છે. નક્કી કરેલી રકમ ચૂકવવા ઉપરાંત દર મહિને તાલીમ, એડવર્ટાઈઝીંગ અને અન્ય સપોર્ટ પેટે મૂળ કંપનીને રકમ ચૂકવવી પડે છે. આટલું બધું કરવા છતાં પણ બિઝનેસ સફળ થશે જ તેની કોઈ ગેરન્ટી હોતી નથી. ઘણી વાર તો ફ્રેન્ચાઈઝીને બિઝનેસમાં નુકસાન થઈ રહ્યું હોવા છતાં મૂળ ફ્રેન્ચાઈઝર કંપનીને ચોક્કસ રકમ ચૂકવવી પડે છે. તમારો પોતાનો બિઝનેસ શરૂ કરવા કરતાં ફ્રેન્ચાઈઝી સ્વરૂપે બિઝનેસ કરવો ઓછો જોખમી છે તેમ છતાં આંકડા દર્શાવે છે કે ત્રીજા ભાગની ફ્રેન્ચાઈઝી અંતે બંધ કરવાનો વારો આવે છે.

મોટા બિઝનેસના માલિકો અને નાના બિઝનેસના માલિકો વચ્ચેનો તફાવત

ધનવાન બનવાના ૧૧મા માર્ગ તરફ આપણે જઈએ તે પહેલાં હું મોટા બિઝનેસના માલિકો અને નાના બિઝનેસના માલિકો વચ્ચેના તફાવતની વાત કરવા માગું છું. તફાવત એ છે કે મોટા બિઝનેસના માલિકો નેટવર્ક સ્થાપે છે. વિશ્વમાં નાનો બિઝનેસ ધરાવતા લોકો મોટી સંખ્યામાં છે, જેઓ રેસ્ટોરન્ટ્સના માલિક છે. એક જ રેસ્ટોરન્ટ ધરાવતા માલિક અને મેકડૉનાલ્ડના સ્થાપક રે ક્રૉક વચ્ચેનો તફાવત એ છે કે મેકડૉનાલ્ડ હેમ્બર્ગર રેસ્ટોરન્ટ્સનું નેટવર્ક છે, જે ફ્રેન્ચાઈઝ નેટવર્ક તરીકે જાણીતું છે. બીજું ઉદાહરણ જોઈએ તો ટેલિવિઝન રિપેરિંગની એક નાનકડી શૉપ ધરાવતા નાના બિઝનેસના માલિક અને સીએનએનના સ્થાપક ટેડ ટર્નર વચ્ચેનો તફાવત છે. સીએનએનનું આખું નામ કેબલ ન્યૂઝ નેટવર્ક છે જેના પરથી જ તેનો અર્થ સ્પષ્ટ થઈ જાય છે. તેમાં નેટવર્ક શબ્દ છે. કહેવાનું તાત્પર્ય એ છે કે નાના બિઝનેસના માલિક અને મોટા બિઝનેસના માલિક વચ્ચેનો મુખ્ય તફાવત તેમના નેટવર્કનાં કદનો છે. નાનો બિઝનેસ ધરાવતા લોકો ઘણી સંખ્યામાં છે, જ્યારે નેટવર્ક સ્થાપનારા લોકો બહુ ઓછા છે. સરળ શબ્દમાં કહીએ તો બિઝનેસ નેટવર્ક સ્થાપીને ધનવાન લોકો વધુ ધનવાન બન્યા છે.

ધનવાન બનવાનો ૧૧મો માર્ગ

૧૧. તમે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ સ્થાપી શકો છો. ધનવાન બનવા માટે મેં નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનસને ૧૧મા ક્રમ પર એટલે કે સાવ અલગ જ રીતે મૂક્યો છે તેનું કારણ એ છે કે તે સંપત્તિ સર્જનનો ખૂબ નવો અને ક્રાંતિકારી માર્ગ છે. તમે અગાઉના ૧૦ માર્ગ તરફ નજર કરશો તો માલૂમ પડશે કે તે દરેકમાં વ્યક્તિગત-પોતાના પર જ ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવામાં આવ્યું છે અને કોણ ધનવાન બને તેના પર જ ધ્યાન કેન્દ્રિત છે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો તે પ્રલોભનકારી

માર્ગ છે. ઉદાહરણ તરીકે કોઈ વ્યક્તિ પોતાનું સ્તર નીચું કરીને ધનવાન બને તો તેના પૂરતું કે તેના પરિવારના સભ્યો પૂરતું છે. કોઈ વ્યક્તિ ધનવાન પિતાની પુત્રીને પરણે છે તો તે માત્ર પોતાને માટે અને તે યુવતીને ખાતર જ નાણાંની ચિંતા કરે છે. કેટલા મોટા બિઝનેસમાં પણ મર્યાદિત સભ્યો ધનવાન બને તે જ હેતુ હોય છે. ફ્રેન્ચાઈઝીનો વિચાર અમલી બન્યો ત્યારપછીથી વધુ સંખ્યામાં લોકો બિઝનેસના માલિક બનવા લાગ્યા અને સંપત્તિના સર્જનનો વ્યાપ વધ્યો, પણ મોટાભાગના ફ્રેન્ચાઈઝીમાં જેમની પાસે સારી એવી માત્રામાં પૈસા હોય તેમને જ તક મળતી હતી અને મેં અગાઉ કહ્યું તેમ, મેકડૉનાલ્ડની ફ્રેન્ચાઈઝી લેવા માટે આજે લાખો ડૉલરની જરૂર પડે છે. હું એમ નથી કહેતો કે આ લોકો ખરાબ છે કે લાલચુ લોકો છે, પણ હું માત્ર એટલું જ કહેવા માગું છું કે મોટાભાગના કેસમાં બે-પાંચ કે દસ વ્યક્તિ ધનવાન બને તેના પર જ ધ્યાન કેન્દ્રિત હોય છે, મોટી સંખ્યામાં લોકો ધનવાન બને તેવો હેતુ હોતો નથી.

"નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ સંપત્તિનું સર્જન કરવા માટેનો એક નવો અને ક્રાંતિકારી માર્ગ છે."

હું નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસને ધનવાન બનવા માટેના ૧૧મા માર્ગ તરીકે મૂકી રહ્યો છું તેનું એકમાત્ર કારણ એ છે કે તે એક ક્રાંતિકારી નવો માર્ગ છે, જેમાં સાચા અર્થમાં સંપત્તિ મેળવવા માગતી કોઈપણ વ્યક્તિ સાથે સંપત્તિની વહેંચણી કરવામાં આવે છે. નેટવર્ક માર્કેટિંગ સિસ્ટમ એવી રીતે સ્થાપવામાં આવી છે કે જેના દ્વારા કોઈપણ વ્યક્તિ સુધી સંપત્તિ પહોંચી શકે છે. નેટવર્ક માર્કેટિંગ સિસ્ટમ મારા મતે લોકતાંત્રિક ઢબે સંપત્તિનું સર્જન કરવા માટેનો માર્ગ છે. હું તેને પર્સનલ ફ્રેન્ચાઈઝ કે અદૃશ્યમાન મોટા બિઝનેસનું નેટવર્ક કહું છું. આ સિસ્ટમ એવા દરેક વ્યક્તિ માટે ખુલ્લી છે જેનામાં ધનવાન બનવાની ઈચ્છાશક્તિ, દૃઢનિર્ધાર અને જુસ્સો છે. તમે કઈ કૉલેજમાં ભણ્યા છો, તમે હાલમાં કેટલી કમાણી કરો છો, તમે કઈ જ્ઞાતિ ના છો, પુરુષ છો કે મહિલા છો, તમે દેખાવમાં કેવા છો, તમારા ભાગીદાર કોણ છે કે તમે કેટલા લોકપ્રિય છો એ તમામ બાબતોની આ સિસ્ટમ દરકાર નથી કરતી. મોટાભાગની નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓ માત્ર એટલું જ જુએ છે કે તમે કેટલું શીખવા માગો છો, કેટલું પરિવર્તન ઈચ્છો છો અને કેટલી વૃદ્ધિ કરવા માગો છો. અને જ્યારે તમે બિઝનેસ માલિક બનવાનું શીખો છો ત્યારે તમારા માર્ગ આડે આવનારી મુશ્કેલીઓથી ગભરાશો નહીં તેવો વિશ્વાસ ધરાવો છો.

"નેટવર્ક માર્કેટિંગ સિસ્ટમ, જેને હું પર્સનલ ફ્રેન્ચાઇઝી કહું છું, તે લોકતાંત્રિક ઢબે સંપત્તિનું સર્જન કરવાનો શ્રેષ્ઠ માર્ગ છે."

તાજેતરમાં મેં એક જાણીતા અને ધનવાન રોકાણકારે એક પ્રસિદ્ધ બિઝનેસ સ્કૂલમાં આપેલાં વક્તવ્યનું રેકોર્ડિંગ સાંભળ્યું. હું તે સ્કૂલ કે તે રોકાણકારનું નામ નહીં આપું કારણ કે હું જે કહેવા માગું છું તે તેમના માટે સારી બાબત નથી. તે રોકાણકારે કહ્યું કે, "લોકોએ રોકાણ કેમ કરવું તે શિખવવામાં મને રસ નથી. ગરીબ લોકો જીવનમાં આગળ આવે તે માટે મદદરૂપ થવામાં મને રસ નથી. હું અહીં આ પ્રસિદ્ધ સ્કૂલમાં તમારા જેવા બુદ્ધિશાળી લોકો સાથે સમય પસાર કરવા માગું છું."

તેમણે જે કહ્યું તેનાથી હું વ્યક્તિગત રીતે સંમત નથી તેમ છતાં તેમની પ્રામાણિકતાની હું પ્રશંસા કરું છું. મેં મારા જીવનના ખાસ્સા વર્ષો મારા ધનવાન પિતાના ધનવાન મિત્રો સાથે

વીતાવ્યા છે આથી મેં આવી ટિપ્પણી અનેક વાર સાંભળી છે. પણ તેને ખૂબ સમજદારીપૂર્વક અને ધીમેથી કહેવાયું હતું. લોકોની દૃષ્ટિએ આવા લોકો ચેરિટી ઈવેન્ટમાં હાજર રહેતા હતા અને ઉદાત્ત કાર્ય માટે ધનનું દાન કરતા હતા, પણ તેમાંના ઘણાં લોકો માત્ર સમાજમાં તેમનો મોભો વધે અને પ્રશંસાના ગુણગાન થાય તે માટે જ આમ કરતા હતા. તેમની વ્યક્તિગત વાતોમાં મેં અનેકવાર તેમના વાસ્તવિક વિચારો સાંભળ્યા છે, અને આ વિચારો એ જાણીતા રોકાણકારના એ જાણીતી બિઝનેસ સ્કૂલમાં રજૂ કરાયેલા વિચારો જેવા જ હતા.

સ્વાભાવિક છે કે બધા ધનવાન લોકો આ રીતે તેમનો દૃષ્ટિકોણ સ્પષ્ટ કરતા નથી. તેમ છતાં મને સતત આશ્ચર્ય થતું રહ્યું છે કે કેટલા બધા ધનવાન અને સફળ લોકો છે જે લાલચુ-સ્વાર્થી હોવાને કારણે અને અન્ય નબળા વર્ગના લોકોને મદદરૂપ થવામાં જેમને રસ નથી તેમ છતાં ધનવાન અને સફળ બન્યા છે. હું ફરી એમ કહીશ કે બધા ધનવાન લોકો આવો દૃષ્ટિકોણ ધરાવતા નથી, પણ મારો અનુભવ કહે છે કે આવા અમીરોની સંખ્યા ઘણી વધારે છે.

નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ ઉદ્યોગનું સમર્થન કરવાનું મુખ્ય કારણ એ છે કે તે સંપત્તિ મેળવવાની અગાઉની બધી સિસ્ટમ કરતાં વધુ ન્યાયોચિત છે. હેન્રી ફોર્ડ તેમની કંપની ફોર્ડ મોટર કંપનીના મિશન સ્ટેટમેન્ટને પૂર્ણ કરીને વિશ્વના સૌથી ધનવાન બનેલા વ્યક્તિઓ પૈકી એક છે. ફોર્ડનું મિશન સ્ટેટમેન્ટ હતું, “ઑટોમોબાઈલને લોકતાંત્રિક બનાવો.” આ સૂત્ર એટલા માટે ક્રાંતિકારી હતું કારણ કે સદીની શરૂઆતમાં અમીર લોકો પાસે જ કાર હતી. હેન્રી ફોર્ડનો વિચાર દરેક વ્યક્તિને કાર પરવડે તેવી સ્થિતિ સર્જવાનો હતો. ઑટોમોબાઈલને લોકતાંત્રિક બનાવવાનો મતલબ જ એ હતો. રસપ્રદ બાબત એ છે કે હેન્રી ફોર્ડ પોતે એડિસનનાં કર્મચારી હતા અને તેમને જ્યારે હળવાશનો થોડો સમય મળ્યો તે દરમિયાન તેમણે તેમની સૌપ્રથમ કારની ડિઝાઈન તૈયાર કરી હતી. ૧૯૦૩માં ફોર્ડ મોટર કંપનીની સ્થાપના થઈ. ઉત્પાદન ખર્ચમાં સતત ઘટાડો કરતા રહીને, એસેમ્બલી લાઈન અપનાવીને અને સસ્તી કારનું મોટાપાયે ઉત્પાદન કરીને ફોર્ડ વિશ્વમાં સૌથી મોટી કાર ઉત્પાદક કંપની બની ગઈ. હેન્રી ફોર્ડે તેમની કાર સસ્તી બનાવી એટલું જ નહીં, તેમણે ઑટોમોબાઈલ ઉદ્યોગમાં સૌથી વધુ રોજગારનું પણ સર્જન કર્યું અને શ્રમિકોને કંપનીના નફામાં પણ ભાગીદાર બનાવવાની ઑફર કરી અને તેમની વચ્ચે વાર્ષિક ત્રણ કરોડ ડૉલર વહેંચી દીધા...અને ૨૦મી સદીના પ્રથમ દાયકામાં ત્રણ કરોડ ડૉલરની કેટલી બધી કિંમત હશે તેની આપણે કલ્પના કરી શકીએ છીએ.

બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો હેન્રી ફોર્ડ એટલા માટે ધનવાન બન્યા કારણ કે તેમણે માત્ર તેમના ગ્રાહકોની જ ચિંતા ન કરી, તેમણે તેમની ફેક્ટરીમાં કામ કરતા માણસોની પણ ચિંતા કરી. તેઓ લાલચુ ન હતા, ઉદાર વ્યક્તિ હતા. કહેવાતા બૌદ્ધિક વર્ગે હેન્રી ફોર્ડની ઘણી ટીકા કરી અને વ્યક્તિગત પ્રહાર પણ કર્યા. કારણ કે હેન્રી ફોર્ડ થૉમસ એડિસનની જેમ વધુ ભણ્યા ન હતા અને ઔપચારિક શિક્ષણ ન લીધું હોવાથી ઘણીવાર તેમની મજાક ઉડાવાતી હતી.

હેન્રી ફોર્ડ અંગે મને જે વાત ખૂબ ગમી તેમાં વિશ્વના શિક્ષણજગતના નિષ્ણાત કહેવાતા લોકોએ હેન્રી ફોર્ડને એક ટેસ્ટ આપવા કહ્યું હતું. મુલાકાતના દિવસે સ્માર્ટ લોકોનું એક જૂથ આવ્યું અને હેન્રીને મૌખિક પરીક્ષા આપવા કહ્યું. તેઓ સાબિત કરવા માગતા હતા કે હેન્રી અજ્ઞાની હતા.

એક બુદ્ધિજીવીએ તેમને સવાલ કર્યો કે તેઓ જે રોલ્ડ સ્ટીલનો ઉપયોગ કરે છે તેની ટેન્સાઈલ મજબૂતી કેટલી છે? હેન્રી તે જાણતા નહતા. આથી તેમણે તેમના વાઈસ પ્રેસિડેન્ટને ફોન કરીને બોલાવ્યા જેને તેનો જવાબ આવડતો હતો. વાઈસ પ્રેસિડેન્ટ આવ્યા, ફોર્ડે તેમને

પૂછાયેલો પ્રશ્ન વાઈસ પ્રેસિડેન્ટને પૂછ્યો. આથી વાઈસ પ્રેસિડેન્ટે પેનલને જવાબ આપી દીધો. બીજી સ્માર્ટ વ્યક્તિએ ફોર્ડને બીજો પ્રશ્ન કર્યો, ફરી ફોર્ડને તેનો જવાબ ન આવડતા તેમણે તેમના સ્ટાફમાંથી બીજા કર્મચારીને બોલાવ્યા અને તે વ્યક્તિએ આવીને જવાબ આપી દીધો. આ પ્રક્રિયા ચાલતી રહી. આથી કહેવાતા બુદ્ધિજીવીઓની પેનલે જોરથી કહ્યું કે, “જુઓ, આ જ વાત સાબિત કરી દે છે કે તમે અજ્ઞાની છો. અમે પૂછેલા એક પણ પ્રશ્નનો તમે જવાબ ન આપી શક્યા.”

હેન્રી ફોર્ડે તેના જવાબમાં કહ્યું કે, “હું એટલા માટે જવાબ નથી જાણતો કારણ કે હું મારા મગજમાં તમે પૂછેલા સવાલોના જવાબનો કચરો રાખવા નથી માગતો. હું તમારી સ્કૂલમાં ભણેલા એવા સ્માર્ટ લોકોને નોકરી પર રાખું છું જે તમે મારી પાસેથી જેવા જવાબની અપેક્ષા રાખો છો તેવા જવાબ યાદ રાખે છે. તમે જેને બુદ્ધિમાની કહો છો તે માહિતી યાદ રાખવાનું કામ મારું નથી. મારું કામ આવા કચરા જેવા જવાબો અને નાની-નાની બાબતોથી મારા મગજને ખાલી રાખવાનું છે જેથી હું વિચાર કરી શકું.” એ જ ઘડીએ હેન્રીએ વિશ્વભરમાંથી આવેલા એ કહેવાતા સ્માર્ટ લોકોને ત્યાંથી રવાના કરી દીધા.

વર્ષો સુધી મેં હેન્રી ફોર્ડની એ કહેવત યાદ રાખી છે જે મારા મતે તેમની સૌથી મહત્ત્વની વાત પૈકી એક છે અને તે છે, “વિચાર કરવો એ સૌથી મુશ્કેલ કામ છે. એટલે જ બહુ થોડા લોકો આ કામ કરે છે.”

"વિચાર કરવો એ સૌથી મુશ્કેલ કામ છે.
એટલે જ બહુ થોડા લોકો આ કામ કરે છે.”

દરેકને માટે સંપત્તિ

મારા મતે આ નવા પ્રકારનો નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ એક ક્રાંતિ છે કારણ કે ઈતિહાસમાં સૌપ્રથમવાર હવે દરેક વ્યક્તિ માટે અને કોઈપણ વ્યક્તિ માટે સંપત્તિમાં ભાગીદાર બનવાનું શક્ય બન્યું છે જે અત્યાર સુધી બહુ થોડાં લોકો પૂરતું કે કેટલાક નસીબદાર લોકો પૂરતું મર્યાદિત હતું. હું એ વાતથી પણ વાકેફ છું કે આ નવા પ્રકારના બિઝનેસ અંગે કેટલોક વિવાદ છે અને કેટલાક લાલચુ અને છેતરપિંડી કરનારા લોકો આ બિઝનેસમાંથી પણ લાભ લેવાનો પ્રયાસ કરી રહ્યા છે. તેમ છતાં તમે શાંત ચિત્તે વિચારશો તો માલૂમ પડશે કે આ નવા પ્રકારના બિઝનેસમાં સંપત્તિની વહેંચણીની એક સામાજિક રીતે જવાબદાર સિસ્ટમ છે. નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ લાલચુ લોકો માટે સારો બિઝનેસ નથી. જે લોકોને બીજા લોકોની મદદ કરવાનું ગમે છે તેવા લોકો માટે આ બિઝનેસની એક આદર્શ ડિઝાઈન છે. બીજી રીતે કહીએ તો, નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ એક એવો બિઝનેસ છે, જેમાં તમે જેટલા ધનવાન બનવા માગો છો તેટલા જ અન્ય વ્યક્તિને ધનવાન બનાવવા માટે તમારે મદદરૂપ બનવાનું છે. મારા મતે થૉમસ એડિસન અને હેન્રી ફોર્ડ તેમના સમયમાં જેટલા ક્રાંતિકારી હતા તેટલો જ ક્રાંતિકારી આ નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ છે.

આ પ્રકરણ પૂરું કરતાં પહેલાં હું એક વાત જણાવી દઉં કે મોટાભાગના લોકો ઉદાર હોય છે. હું લાલચ હોવાની બાબતની ટીકા નથી કરતો, કારણ કે થોડી લાલચ અને વ્યક્તિગત રુચિ સ્વસ્થ હોય છે. પરંતુ આ લાલચ કે વ્યક્તિગત હિત વધુ પડતાં થઈ જાય ત્યારે આપણે સૌ તેનો વિરોધ કરીએ છીએ અને નફરત સાથે માથું હલાવીએ છીએ. મોટાભાગના લોકો ઉદાર હોવાથી અને તેમના સાથીઓને મદદરૂપ બનવા ઈચ્છે છે તેથી આ નવા સ્વરૂપની નેટવર્કિંગ બિઝનેસ સિસ્ટમ તેમને વધુ ને વધુ લોકોને મદદરૂપ બનવાની શક્તિ આપે છે. આ નવા સ્વરૂપની બિઝનેસ સિસ્ટમ દરેક વ્યક્તિ માટે નથી, પરંતુ જો તમે શક્ય એટલા વધુ ને વધુ લોકોને તેમના નાણાકીય લક્ષ્યાંક પાર પાડવામાં અને તેમના સપના સાકાર કરવામાં સાચા અર્થમાં મદદરૂપ થવા માગતા હો તો નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ અપનાવીને તમે તમારા સમયનો સદુપયોગ કરશો.

સારાંશ

આજે વ્યક્તિ પાસે અમીર બનવાના અનેક રસ્તા છે. ધનવાન બનવાનો શ્રેષ્ઠ માર્ગ એ છે કે જે તમારા માટે સૌથી વધુ સાનુકૂળ અને શ્રેષ્ઠ હોય. જો તમને અન્ય લોકોની મદદ કરવાનું ગમતું હોય તો, હું માનું છું કે આ નવા પ્રકારની બિઝનેસ સિસ્ટમ-નેટવર્ક માર્કેટિંગ – એ તમારા માટે છે. એટલા માટે જ મેં આ પુસ્તકનું શીર્ષક – ધ બિઝનેસ સ્કૂલ : એવા લોકો માટે જે બીજાને મદદ કરવાનું પસંદ કરે છે – રાખ્યું છે. જો બીજા લોકોને મદદ કરવાનું તમને ન ગમતું હોય તો બીજી ઓછામાં ઓછી ૧૦ પદ્ધતિ છે જે પૈકી કોઈપણ તમે પસંદ કરી શકો છો.

હવે પછીના પ્રકરણમાં હું એવા પાયાના મૂલ્યો વિશે ચર્ચા કરીશ જે મેં મોટાભાગની નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓમાં જોયા છે. મારા મતે, આ પાયાના મૂલ્યો વિશે તમારે વિચાર કરી લેવો જોઈએ અને પછી જ નક્કી કરવું જોઈએ કે તમે આ ઉધોગમાં ઝંપલાવવા માગો છો કે નહીં. રિચ ડૅડીએ તેમના પુત્રને અને મને શીખવ્યું છે કે રૂપિયા કરતાં પણ પાયાના મૂલ્યો ખૂબ જ મહત્ત્વના છે. તેઓ અવારનવાર કહેતા કે, "તમે તમારું સ્તર નીચું લાવીને અને લાલચુ બનીને ધનવાન બની શકો છો. તમે ઉદાર બનીને પણ ધનવાન બની શકો છો. તમે જે માર્ગ પસંદ કરશો તે તમારી અંદર રહેલા મૂળભૂત જીવનમૂલ્યોની સૌથી નજીક હશે."

પ્રકરણ-૩

ફાયદો #૧ : સાચા અર્થમાં સમાન તક

મને ઘણી વાર પૂછવામાં આવે છે કે, "તમે તો નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ સ્થાપ્યા વિના ધનવાન બની ગયા, તો પછી તમે શા માટે બીજા લોકોને આ બિઝનેસ કરવાની સલાહ આપો છો?" હું નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ સ્થાપવાની ભલામણ કરું છું તેના અનેક કારણો છે અને તે અંગે હું આ પુસ્તકમાં સ્પષ્ટતા કરવાનો છું.

મેં મારું મગજ બંધ કરી દીધું હતું

૧૯૭૦ના દાયકાના મધ્યમાં મારા એક મિત્રએ મને એક મીટિંગમાં તેની સાથે જવા માટે કહ્યું જ્યાં એક નવા બિઝનેસની તક વિશે જાણકારી આપવામાં આવનારી હતી. નિયમિત રીતે બિઝનેસ અને રોકાણની તક વિશે ખણખોજ કરવાની મારી ટેવને કારણે હું એ મીટિંગમાં જવા તૈયાર થયો. એ મીટિંગ કોઈ ઑફિસમાં ન હતી, પણ કોઈ વ્યક્તિના ઘરે હતી જે મને જરા વિચિત્ર લાગ્યું. તેમ છતાં હું ગયો. નેટવર્ક માર્કેટિંગ જગત વિશે મેં સૌપ્રથમ એ મીટિંગમાં જાણ્યું.

લગભગ ત્રણ કલાકનું એ પ્રેઝન્ટેશન મેં શાંતિથી બેસીને સાંભળ્યું. કોઈએ પોતાનો બિઝનેસ શા માટે શરૂ કરવો જોઈએ એ બાબતે હું તેમાંની મોટાભાગની બાબતો સાથે સંમત હતો. પણ હું જે બિઝનેસ સ્થાપી રહ્યો હતો તેના કરતાં એ બિઝનેસ કઈ રીતે અલગ પડે છે તે બાબત પર મારું ધ્યાન ન ગયું. હું એવો બિઝનેસ સ્થાપી રહ્યો હતો જેમાં હું પોતે ધનવાન બનું, જ્યારે તે લોકો એવા બિઝનેસની વાત કરતા હતા જેમાં ઘણાં લોકો ધનવાન બને છે. મારા જીવનના એ તબક્કામાં મારું મગજ એ નવા વિચારને સ્વીકારવા તૈયાર ન હતું. મારા મતે કોઈપણ બિઝનેસમાં માત્ર માલિક જ ધનવાન બને તેવું હતું.

સાંજે મીટિંગ પૂરી થયા બાદ મારા મિત્રએ મને પૂછ્યું કે નવા બિઝનેસ વિશે કેવું લાગ્યું. મારો જવાબ હતો, "તે રસપ્રદ છે, પણ મારા માટે નથી. "મારા મિત્રએ મને પૂછ્યું કે બિઝનેસ રસપ્રદ હોય તો પછી તને શા માટે તેમાં રસ નથી પડતો. મેં કહ્યું કે, "હું મારો પોતાનો બિઝનેસ સ્થાપી રહ્યો છું. મારે બીજા લોકો સાથે શા માટે બિઝનેસ સ્થાપવો જોઈએ? મારે તેમને શા માટે મદદ કરવી જોઈએ?" મેં વધુમાં કહ્યું કે, "આ ઉપરાંત મેં એવું પણ સાંભળ્યું છે કે આવા નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ માત્ર પિરામિડ સ્કીમ હોય છે અને તે ગેરકાયદેસર છે." મારો મિત્ર મને વધુ કંઈ કહે તે પહેલાં હું રાત્રિના અંધારામાં આગળ જતો રહ્યો અને મારી કારમાં બેસીને

હંકારી ગયો.

૧૯૭૦ના મધ્યના સમયગાળામાં હું મારો સૌપ્રથમ આંતરરાષ્ટ્રીય બિઝનેસ સ્થાપી રહ્યો હતો. આથી મને જે કંઈ સમય મળતો તેમાં હું આ બિઝનેસ સ્થાપવામાં સતત વ્યસ્ત રહેતો હતો. મારો એ બિઝનેસ સૌપ્રથમ નાઈલોન અને વેલક્રો સર્ફર વૉલેટ(પર્સ)નું ઉત્પાદન અને માર્કેટિંગ કરવાનો હતો. મારી એ સૌપ્રથમ નેટવર્ક માર્કેટિંગ મીટિંગ પછી મારો સ્પોર્ટ્સ વૉલેટનો બિઝનેસ જબરદસ્ત ચાલ્યો. બે વર્ષની મારી સખત મહેનત રંગ લાવી. સફળતા, પ્રસિદ્ધિ અને નસીબના ત્રિવેણી સંગમનો આધાર હું અને મારા બે પાર્ટનર હતા. અમે અમારો લક્ષ્યાંક પૂરો કરી લીધો હતો. અને અમારો એ લક્ષ્યાંક હતો- ૩૦ વર્ષની ઉંમર પહેલાં મિલિયોનેર થઈ જવું. ૭૦ના દાયકામાં ૧૦ લાખ ડૉલર એટલે મોટી રકમ ગણાતી. મારી કંપની અને મારી પ્રૉડક્ટ્સ વિશે સર્ફર , રનર્સ વર્લ્ડ અને જેન્ટલમેન્સ ક્વાર્ટરલી જેવા સામયિકોમાં લખાવા માંડ્યું. સ્પોર્ટ્સ ગુડ્ઝના જગતમાં અમારી નવી પ્રૉડક્ટ્સની ધૂમ મચી ગઈ અને સમગ્ર વિશ્વમાંથી અમને બિઝનેસ મળવા લાગ્યો. મારો સૌપ્રથમ આંતરરાષ્ટ્રીય બિઝનેસ ઝડપથી વૃદ્ધિ કરવા લાગ્યો. આથી, નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસની ઑફર મારી સમક્ષ મૂકવામાં આવી ત્યારે મેં મારી આંખો બંધ જ કરી દીધી હતી અને હું કંઈ સાંભળવા જ માગતો નહતો. અનેક વર્ષો પછી તે આંખો ખૂલી...પછી મેં સાંભળવાનું શરૂ કર્યું અને આ ઉદ્યોગ વિશે મારો અભિપ્રાય બદલવાનું શરૂ કર્યું. ત્યારપછી ૧૫ વર્ષ સુધી મેં નેટવર્ક માર્કેટિંગ ઉદ્યોગ વિશે ફરી કદી વિચાર ન કર્યો.

મારી માનસિકતા બદલાઇ ગઈ

૧૯૯૦ના દાયકાની શરૂઆતમાં બિલ નામના મારા એક મિત્રએ કહ્યું કે તે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં છે. તેની નાણાકીય સૂઝ અને બિઝનેસની સફળતા પ્રત્યે મને માન હતું. તે તેના રિયલ એસ્ટેટના રોકાણથી જ સારો એવો પૈસાદાર બની ગયો હતો. આથી મને થયું કે આ માણસ નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં કેમ પડ્યો. મેં જિજ્ઞાસા સાથે તેને પૂછ્યું કે, "તું આ બિઝનેસમાં શા માટે પડ્યો? તારે પૈસાની એવી તો કોઈ જરૂર નથી, ખરું ને?"

બિલ મોટેથી હસ્યો અને કહ્યું કે, "મને રૂપિયા કમાવા ગમે છે, પણ આ બિઝનેસમાં હું એટલા માટે નથી કે મારે રૂપિયાની જરૂર છે. પૈસેટકે તો હું ઘણો સુખી છું."

મને ખબર હતી કે બિલે છેલ્લાં બે વર્ષમાં એક અબજ ડૉલરના કૉમર્શિયલ રિયલ એસ્ટેટ પ્રોજેક્ટ્સ પૂરા કર્યા હતા. એટલે એ નાણાકીય રીતે સધ્ધર હતો તેની પણ મને ખબર હતી. તેવામાં તેના આ ઉડાઉ જવાબથી મને જરા વધારે જિજ્ઞાસા જાગી આથી મેં તેને ભારપૂર્વક પૂછ્યું કે, "તો પછી તે શા માટે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ શરૂ કર્યો?"

બિલ ખાસ્સો સમય વિચારતો રહ્યો અને પછી તેણે તેની ટેક્સાસ સ્ટાઈલમાં ધીમી ગતિએ બોલવાનું શરૂ કર્યું, "અનેક વર્ષો સુધી લોકો મારી પાસેથી રિયલ એસ્ટેટમાં રોકાણની ટિપ્સ માગતા રહ્યા. રિયલ એસ્ટેટમાં રોકાણ કરીને કઈ રીતે ધનવાન બનવું તે મને પૂછતા રહેતા હતા. તેઓ મને પૂછતા કે તેઓ મારી સાથે રોકાણ કરી શકે કે કેમ અને ડાઉન પેમેન્ટ ન હોય તો રિયલ એસ્ટેટમાં કઈ રીતે આગળ વધી શકે."

મેં માથું હલાવીને તેની સાથે સંમતિ દાખવતા કહ્યું કે, "મને પણ આવા જ સવાલ પૂછવામાં આવે છે."

બિલે તેની વાત આગળ ધપાવતા કહ્યું કે, "સમસ્યા એ છે કે મોટાભાગના લોકો મારી સાથે રોકાણ ન કરી શકે કારણ કે તેમની પાસે પૂરતા પૈસા નથી. હું જે પ્રકારે રિયલ એસ્ટેટમાં રોકાણ કરું છું તે માટે ૫૦,૦૦૦ ડૉલર કે એક લાખ ડૉલરની જરૂર પડે જે તેમની પાસે ન હોય. બીજું એ કે ઘણાં લોકો ડાઉન પેમેન્ટ વગર ધંધો કરવા માગે છે અને આ એવા લોકો છે જેમની પાસે ખરેખર પૈસા જ નથી. કેટલાક તો નાદારીને આરે હોય છે. આથી તેઓ આ વગર ડાઉન પેમેન્ટના સોદામાં પડવા માગે છે જે સારી બાબત નથી. તું અને હું આપણે બન્ને જાણીએ છીએ કે રિયલ એસ્ટેટમાં જેમની પાસે સારા એવા પૈસા છે તે જ સારો સોદો પાર પાડી શકે છે, પૈસા નથી તેવા લોકો નહીં."

મેં ફરી તેની વાતમાં સંમતિનો સૂર પૂરાવ્યો અને કહ્યું કે, "હું સમજું છું. મને યાદ છે કે હું ગરીબ હતો ત્યારે કોઈ બેન્કર કે રિયલ એસ્ટેટ એજન્ટ મને ગંભીરતાથી લેતું ન હતું. તારો મતલબ એ છે કે તેમની પાસે પૈસા હોતા જ નથી. અને કદાચ હોય તો એટલા નથી હોતા કે તું તેમને મદદ કરી શકે. તારી સાથે રોકાણ કરી શકે તેટલા ધનવાન તેઓ નથી એમ જ ને?"

બિલે હા પાડતા કહ્યું કે, "તેનાથી પણ મહત્ત્વની વાત એ કે તેમની પાસે જો થોડાં નાણાં હોય તો તે તેમની જીવનની બચતમૂડી છે. કોઈની પાસે જે કંઈ ફંડ હોય તે બધું રોકાણ કરી દેવાની હું ક્યારેય સલાહ આપતો નથી. જો તેઓ તેમની બચતમૂડીનું રોકાણ કરે એટલે ડરતા-ડરતા રોકાણ કરે છે અને તેમાં તેમના નાણાં ડૂબે જ છે. આપણે બન્ને જાણીએ છીએ કે જે વ્યક્તિ નુકસાનથી ડરે છે તે નુકસાન જ કરે છે."

બિલ સાથે મારી વાતચીત થોડાં વધુ સમય માટે ચાલી, પણ પછી મારે એરપોર્ટ ખાતે નીકળવું પડે તેમ હતું. મને હજી સમજાયું ન હતું કે તે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં શા માટે હતો, પણ મારું બંધ મગજ હવે ખૂલવા લાગ્યું હતું. મને હવે વિચાર આવવા લાગ્યા કે કોઈ વ્યક્તિ ધનવાન હોવા છતાં તે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં શા માટે પડે. મને હવે સમજાવા લાગ્યું હતું કે આ બિઝનેસમાં પૈસા કરતાં પણ વિશેષ કંઈક છે ખરું.

પછીના કેટલાક મહિના મેં બિલ સાથે સતત વાતચીત ચાલુ રાખી. ધીમે-ધીમે હું સમજવા લાગ્યો કે આ બિઝનેસમાં તેણે શા માટે ઝંપલાવ્યું છે. તેના મુખ્ય કારણો આ મુજબ હતા :

૧. તે લોકોને મદદ કરવા માગતો હતો. આ બિઝનેસ શરૂ કરવા પાછળનું મુખ્ય કારણ આ હતું. ખૂબ જ ધનવાન હોવા છતાં તે લાલચુ કે અભિમાની ન હતો.

૨. તે પોતાની જાતને મદદ કરવા માગતો હતો. "મારી સાથે રોકાણ કરવા માટે તમારે પણ ધનવાન બનવું જ પડશે. મને સમજાયું કે જો હું વધુ ને વધુ લોકોને ધનવાન બનવામાં મદદ કરીશ તો મને વધુ રોકાણકારો મળશે." બિલે તેની વાત આગળ ધપાવી, "અને મજાની વાત એ છે કે લોકોને તેમનો પોતાનો બિઝનેસ સ્થાપવામાં મેં જેટલી વધુ મદદ કરી તેટલો મારો પોતાનો બિઝનેસ વધ્યો...અને હું વધુ ધનવાન બન્યો. અને હવે મારો ખાસ્સો એવો કન્ઝ્યુમર ડિસ્ટ્રિબ્યુશન બિઝનેસ થઈ ગયો છે, વધુ રોકાણકારો થઈ ગયા છે અને મારી પાસે પણ રોકાણલાયક સારા એવા પૈસા થઈ ગયા છે. બન્નેને તેમાં ફાયદો છે. અને એટલે જ છેલ્લાં કેટલાક વર્ષોમાં મેં રિયલ એસ્ટેટ પ્રોજેક્ટ્સમાં મોટાપાયે રોકાણ કરવાનું શરૂ કર્યું છે. તું જાણે

છે કે નાના રિયલ એસ્ટેટે ડીલમાં ખાસ કંઈ કમાણી થતી નથી. તમારું ગાડું ગબડે પણ સારી એવી કમાણી ન થઈ શકે. જો તમારી પાસે સારા એવા પૈસા ન હોય તો ડીલ કરવા પડે છે જે ધનવાન લોકો નથી ઈચ્છતા."

૩. તેને શીખવું અને શીખવવું ગમે છે. "જે લોકો કંઈક શીખવા માગે છે તેમની સાથે કામ કરવું મને ગમે છે." અમારી ત્યારપછીની ચર્ચા દરમિયાન તેણે મને કહ્યું, "જે લોકો એમ જ માનતા હોય કે તેમને જ બધુ આવડે છે તેવા લોકો સાથે કામ કરવું મુશ્કેલ છે. મારા રિયલ એસ્ટેટમાં રોકાણના બિઝનેસમાં આવા ઘણાં લોકો છે જેમની સાથે હું કામ પાર પાડું છું. બધા પ્રશ્નોના જવાબ પોતાને ખબર છે તેવું માનનારી વ્યક્તિ સાથે કામ કરવું મુશ્કેલ છે. મારા મતે, જે લોકો નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ શરૂ કરે છે તે લોકો નવા જવાબ શોધે છે અને તેવા લોકો શીખવા માટે તૈયાર હોય છે. મને શીખવું, બિઝનેસ શિખવવાનું ગમે છે અને જે લોકો નિરંતર શિક્ષણ મેળવવા માટે તલપાપડ હોય છે તેવા લોકો સાથે નવા વિચારોની આપ-લે કરવી મને ગમે છે. તું જાણે છે કે મારી પાસે એકાઉન્ટિંગ અને એમબીએ (ફાઈનાન્સ)ની ડિગ્રી છે. આ નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ હું જે કંઈ જાણું છું તે બીજા લોકોને શિખવવાની અને અન્ય દરેક વ્યક્તિ પાસેથી મને શીખવાની તક આપે છે. તમને જાણીને આશ્ચર્ય થશે કે આ બિઝનેસમાં કેવા-કેવા ખૂબ જ સ્માર્ટ, સુશિક્ષિત અને અલગ-અલગ ક્ષેત્રના લોકો જોડાયેલા છે. આ બિઝનેસમાં એવા પણ લોકો છે જેમણે કોઈ ઔપચારિક શિક્ષણ લીધું જ નથી અને નોકરીની ઓછી સલામતીવાળા આ વિશ્વમાં નાણાકીય સલામતી માટે જરૂરી શિક્ષણ મેળવવા માગે છે. અમે ભેગા થઈને એકબીજા સાથે અમારા જીવનના અનુભવોની અને અમે જે શીખી રહ્યા છીએ તેની આપ-લે કરીએ છીએ. મને શીખવવું અને શીખવું ગમે છે અને એટલે જ મને આ બિઝનેસ ગમે છે. આ ખૂબ જ સારો બિઝનેસ છે અને તે વાસ્તવિક જીવનની બિઝનેસ સ્કૂલ છે."

મુક્ત મન

૧૯૯૦ના દાયકાના શરૂઆતના વર્ષોમાં મારું મન-મસ્તિષ્ક મુક્ત થવા લાગ્યું અને નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ અંગે મારા વિચારોમાં પરિવર્તન આવવાનું શરૂ થઈ ગયું. મારું બંધ મગજ જે જોઈ શકતું ન હતું તે હવે જોવાનું શરૂ કર્યું. આ બિઝનેસ વિશેની નકારાત્મક બાબતોને બદલે તેના વિશેની સારી અને સકારાત્મક બાબતો વિશે મેં વિચારવાનું શરૂ કર્યું...આ ઉધોગના નકારાત્મક પાસા પણ છે. પરંતુ એવું કયું ક્ષેત્ર છે જેની એક જ બાજુ હોય.

૧૯૯૪માં નિવૃત્તિ બાદ મતલબ કે ૪૭ વર્ષની વયે નાણાકીય રીતે તમામ જવાબદારીઓમાંથી મુક્ત થઈ ગયા બાદ મેં નેટવર્ક માર્કેટિંગ ઉધોગ વિશે મારું પોતાનું સંશોધન શરૂ કર્યું. ગમે તે સમયે કોઈ વ્યક્તિ મને તેના પ્રેઝન્ટેશનમાં હાજર રહેવાનું કહે તો હું ત્યાં પહોંચી જતો અને તે શું કહે છે તે સાંભળતો. કેટલીક નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓની વાત ગમી તેમાં હું જોડાયો પણ ખરો. પરંતુ હું પૈસા કમાવા માટે જોડાયો નહતો. હું તે દરેક કંપનીના સારા-નરસા પાસા બારીકાઈથી જાણવા માગતો હતો એટલે તેમાં જોડાયો હતો. મારું મગજ

બંધ રાખવાને બદલે હું મારા પોતાના પ્રશ્નોના જવાબ મેળવવા માગતો હતો. અનેક કંપનીઓની આ રીતે ચકાસણી કર્યા બાદ આ ઉદ્યોગ વિશે મોટાભાગના લોકો જે નકારાત્મક બાબત જુએ છે તે બાબત જોઈ. ખાસ કરીને એવા અજાણ્યા લોકોને જે આ ઉદ્યોગમાં પહેલી વાર આવે છે અને તેમાં પોતાનો બિઝનેસ સ્થાપે છે. એ હકીકત છે કે ઘણાં સપનાના સોદાગરો, બીજાને હડસેલી દેનારા, ખરાબ વૃત્તિના લોકો, હારનારા લોકો અને ફટાફટ ધનવાન બનવા માગતા લોકો આ બિઝનેસ તરફ આકર્ષાય છે. નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસની એક પડકારજનક બાબત એ છે કે તેમાં ઓપન ડોર પૉલિસી છે અર્થાત ગમે તે વ્યક્તિ તેમાં આવીને જોડાઈ શકે છે. જોકે આ એવી ઓપન ડોર પૉલિસી છે જે મુક્ત અને સમાન અવસર આપનારી છે અને મોટાભાગના સમાજવાદીઓ જેના માટે કાગારોળ મચાવી દે છે તેવી આ નીતિ છે. જોકે મેં આવી બિઝનેસ મીટિંગમાં ક્યાંય કોઈ ચુસ્ત સમાજવાદીને જોયા નથી એ અલગ વાત છે. આ બિઝનેસ મૂડીવાદીઓ માટે છે અથવા એવા લોકો માટે છે જે મૂડીવાદી બનવા માગે છે.

"નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં ઓપન ડોર પોલિસી છે"

દીવાસ્વપ્ન જોનારા, બીજાને હડસેલી દેનારા અને ઝડપથી અમીર બનવા માગતા લોકોના ટોળાંને મળ્યા પછી મેં કેટલીક કંપનીઓના લીડર્સને મળવાનું શરૂ કર્યું. તેમાંના કેટલાક લોકો અત્યંત હોશિયાર, માયાળુ, ઉદાર, નૈતિક, અધ્યાત્મિક અને વ્યાવસાયિક લોકો હતા. આટલા વર્ષોના મારા બિઝનેસ દરમિયાન મેં આવા લોકો જોયા ન હતા. હું મારા પૂર્વાગ્રહો છોડી દઈને જેમનો આદર કરતો હતો તેવા લોકોને મળ્યો પછી મને આ ઉદ્યોગનું હાર્દ મળી ગયું. હું અગાઉ જે જોઈ શકતો ન હતો તે હવે સ્પષ્ટ જોઈ શકતો હતો. શું સારું અને ખરાબ તેની પરખ હવે મને થઈ ગઈ હતી.

આથી આ પુસ્તક કેટલાક અંશે આવા પ્રશ્નોના જવાબ આપવા માટે લખ્યું છે, "તમે આ નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ સ્થાપીને ધનવાન નથી બન્યા, તો પછી તમે શા માટે આ બિઝનેસની સલાહ આપી રહ્યા છો?" હું નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં રહીને ધનવાન નથી બન્યો એટલા માટે જ હું આ ઉદ્યોગ વિશે તટસ્થતાથી અભિપ્રાય આપી શકું છું. મેં આ નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસનું સાચું મૂલ્ય જોયું તેની વાત આ પુસ્તકમાં કરી છે...આ મૂલ્ય અઢળક રૂપિયા કમાવાથી પણ વિશેષ કંઈક છે. મેં તેમાં એવો બિઝનેસ જોયો છે જેમાં હૃદય છે અને લોકોની અત્યંત કાળજી પણ લેવામાં આવે છે.

હું આ ઉદ્યોગને પસંદ કરું છું તેનું મુખ્ય કારણ એ કે પરંપરાગત શિક્ષણ પદ્ધતિના મૂલ્યોને હું ધિક્કારતો રહ્યો છું. મને યાદ છે, જ્યારે હું લગભગ ૧૬ વર્ષનો હતો અને હાઈસ્કૂલમાં નવો-નવો પ્રવેશ લીધો હતો. ત્યારે એક શિક્ષકે મારી મિત્ર માર્થાને કહ્યું હતું કે તે ભણવામાં બરાબર નથી એટલે જીવનમાં તે કંઈ ઉકાળશે નહીં. માર્થા શરમાળ અને સંવેદનશીલ છોકરી હતી. તેને શિક્ષકના આ બાણ જેવા શબ્દો સીધા જ હૃદય સોંસરવા વાગ્યા હતા. માર્થાએ તેનું સ્નાતકનું શિક્ષણ પૂરું થાય તે પહેલાં જ હાઈસ્કૂલ છોડી દીધી હતી.

સ્કૂલ અને કૉર્પોરેટ જગત સામે મને વાંધો એ છે કે તે બન્ને એકસરખા છે. તેમાં માત્ર સર્વાઈવલ ઑફ ધ ફિટેસ્ટ સિસ્ટમ છે. મતલબ કે જે સૌથી સક્ષમ અને સૌથી યોગ્ય છે તે જ બચશે એવી પદ્ધતિ છે. કોઈ વ્યક્તિને કોઈ તકલીફ છે અથવા તો તે કોઈ વસ્તુ સમજી નથી શકતી તો આ સિસ્ટમ તેને ફેંકી દે છે. એવું લાગે છે કે આ સિસ્ટમ્સે તેમની ભાવનાત્મકતા

ગુમાવી દીધી છે.

હું ઝેરૉક્સ કંપનીમાં કામ કરતો હતો ત્યારે મારા મિત્ર રૉનનું ત્રણ મહિનાનું સેલ્સ ખરાબ રહ્યું. રૉનને મદદ કરવાને બદલે તેના સેલ્સ મેનેજરે તેને ધમકી આપવા માંડી. મને હજી પણ અમારા એ સેલ્સ મેનેજરના શબ્દો યાદ છે. તેણે કહ્યું હતું કે, “જો તું હવે વેચાણ નહીં બતાવે તો તને નોકરીમાંથી કાઢી મૂકીશ.” તેના એક જ સપ્તાહ પછી રૉને નોકરી છોડી દીધી.

આથી, નેટવર્ક માર્કેટિંગ ઉદ્યોગનું સમર્થન કરવાનું મારું બીજું કારણ એ છે કે તેમાં મોટાભાગના કિસ્સામાં કંપનીઓ ખૂબ જ સહાનુભૂતિ દાખવનારી હોય છે. જો તમે તેને વળગી રહેશો, અને શીખશો તથા તમારી રીતે તેનો અભ્યાસ કરશો તો આ બિઝનેસ પણ તમને સાથ આપશે. ઘણી નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓ ખરા અર્થમાં બિઝનેસની સમાન તક આપે છે. જો તમે તેમાં તમારું રોકાણ અને પ્રયાસ કરશો તો આ કંપનીઓ પણ તમારામાં રોકાણ કરશે. મેં નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ મારફતે કમાણી નથી કરી, પરંતુ હું એવા દરેક બિઝનેસનું સમર્થન કરીશ જે માનવીય સહાનુભૂતિ અને સાચા અર્થમાં સમાન અવસરનો આદર કરે છે.

સારાંશ

૧૮ થી ૨૭ વર્ષની વય દરમિયાન હું મિલિટરી એકેડેમીમાં મારું કૉલેજનું શિક્ષણ મેળવી રહ્યો હતો કે અમેરિકન મરીન કૉર્પ્સમાં હતો. આ બે ઑર્ગેનાઈઝેશનમાં સર્વાઈવલ ઑફ ધ ફિટેસ્ટ સિસ્ટમના મૂલ્યો છે. તે એકેડેમીમાં શિક્ષકને જે જવાબ સાંભળવો હતો તે જવાબ તમે કહ્યો એટલે બસ, તમે સ્નાતક થઈ ગયા. જો તમે એ મુજબનો જવાબ ન આપ્યો, તો તમે નપાસ. મરીન કૉર્પ્સમાં તમને જે રીતે તાલીમ આપવામાં આવી તે મુજબ તમે આગળ વધો તો જંગમાં જીવિત બચી ગયા. યુદ્ધમાં સાચે જ, સર્વાઈવલ ઑફ ધ ફિટેસ્ટનો નિયમ લાગુ પડે છે.

હું વિયેતનામ યુદ્ધમાંથી પાછો ફર્યો પછી હું મારા કેટલાક મૂલ્યોમાં ફેરફાર કરવા માગતો હતો. જીતવા કે હારવાની...સર્વાઈવલ ઑફ ધ ફિટેસ્ટ (જે શ્રેષ્ઠ કે સૌથી સ્માર્ટ છે તે જ રહેશે)ની જે રમત સ્કૂલમાં રમ્યો હતો તે રમત રમવા માગતો ન હતો. અને એટલે જ મારી richdad.com નું સૂત્ર છે, “માનવતાની આર્થિક સમૃદ્ધિમાં વૃદ્ધિ કરવી.” અમે એ વાતમાં માનીએ છીએ કે કોઈ બાળક સ્કૂલમાં ભણવામાં હોશિયાર નથી કે કોઈ યુવાનને સારા પગારની નોકરી નથી મળી તેનો મતલબ એ નથી કે તેણે આખી જિંદગી નાણાકીય મુશ્કેલીમાં જ પસાર કરવી.

Richdad.com ખાતે અમે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસનું સમર્થન કરીએ છીએ તેનું બીજું કારણ એ છે કે અમને લાગે છે કે નેટવર્ક માર્કેટિંગ ઉદ્યોગમાં બધા નહીં તો કંઈ નહીં, પણ ઘણાં બધા લોકો એકસમાન ધ્યેય ધરાવે છે. આજે પરીક્ષામાં મારા સહાધ્યાયીને પાછળ રાખવાને બદલે કે યુદ્ધના મેદાનમાં દુશ્મનને ખતમ કરવાને બદલે કે કૉર્પોરેટ જગતમાં મારા હરીફને સમાપ્ત કરી દેવાને બદલે હું એવા લોકો સાથે કામ કરીશ જે કોઈને નુકસાન કર્યા વિના અન્ય લોકોને તેમના નાણાકીય લક્ષ્યાંક પ્રાપ્ત કરવામાં અને તેમના સપના સાકાર કરવામાં મદદરૂપ થાય. મારા માટે આ એવા મૂલ્યો છે જેનું સમર્થન કરવું જ જોઈએ.

વર્ષ ૨૦૦૩માં richdad.com દ્વારા કેશફ્લો ફોર કિડ્સબોર્ડ ગેમ શરૂ કરવામાં આવી જેને ઑનલાઈન ઈલેક્ટ્રૉનિક ગેમ તરીકે શરૂ કરવામાં આવી હતી. આ ઈલેક્ટ્રૉનિક ગેમ ૫ થી ૧૨ વર્ષની વયના બાળકોના અભ્યાસક્રમ તરીકે પણ આવે છે. આ ઈલેક્ટ્રૉનિક ગેમ અને અભ્યાસક્રમ ઈન્ટરનેટ નેટવર્ક પર મફત અને કોઇપણ એડવર્ટાઈઝમેન્ટ વગર ઉપલબ્ધ કરાવાય છે. અમને બિઝનેસ તરીકે જે સદ્ભાગ્ય પ્રાપ્ત થયું અને જે સંપત્તિ મળી તેના બદલામાં સમાજને કંઈક પાછું આપવાનો આ અમારો શિરસ્તો છે. તેના દ્વારા અમે અમારી જાતને એ વાત યાદ કરાવીએ છીએ કે લાલચુ બનવા કરતાં ઉદાર થવું વધુ સારું.

મનોરંજન સાથે શિક્ષણ આપતી આ ગેમ વિશ્વભરમાં યુવા લોકોને પાયાનું નાણાકીય શિક્ષણ આપે છે અને મારા રિચ ડૅડીએ જે સ્કિલ મને યુવાવસ્થામાં શીખવી હતી તે શીખવે છે. વર્ષો પહેલાં બીટલ્સે વિશ્વને ગાતા શીખવ્યું હતું કે, “આપણે બધા કહી રહ્યા છીએ કે શાંતિને એક તક આપો.” અમે richdad.com ખાતે કહી રહ્યા છીએ કે, “બધા બાળકોને એક તક આપો.” બધા જ બાળકોને એકસમાન અવસર આપો જેથી તેઓ બુનિયાદી નાણાકીય શિક્ષણ સારી રીતે મેળવી શકે. અમે માનીએ છીએ કે શાંતિ સ્થાપવાનો શ્રેષ્ઠ માર્ગ ગરીબી દૂર કરવા માટે સક્રિય રીતે કામ કરવાનો છે. અમે એમ પણ માનીએ છીએ કે ગરીબી દૂર કરવાનો શ્રેષ્ઠ માર્ગ તેમને નાણાકીય મદદ કરવાને બદલે નાણાકીય શિક્ષણ આપવાનો છે. મારા રિચ ડૅડી ઘણીવાર કહેતા કે, “તમે ગરીબ વ્યક્તિને પૈસા આપશો તો તમે ગરીબને વધુ સમય સુધી ગરીબ જ રાખશો.”

આજે ઘણી નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓ વિશ્વભરમાં તમામ લોકોને આર્થિક અવસર આપીને શાંતિ સ્થાપી રહી છે. નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓ વિકસિત દેશોના મહત્ત્વના શહેરોમાં તેમનો બિઝનેસ ધરાવે છે. એટલું જ નહીં, ત્રીજા વિશ્વના અનેક દેશોમાં પણ અનેક નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓ સક્રિય છે. જેને કારણે ગરીબ અવસ્થામાં રહેલા દેશોના લાખો લોકોને માટે નાણાકીય આશા ઊભી થઈ છે. મોટાભાગની પરંપરાગત કંપનીઓ જ્યાં સુધી લોકો પાસે પૈસા છે અને ખર્ચ કરવાની ક્ષમતા ધરાવે છે ત્યાં સુધી ટકી શકશે. સખત મહેનત કરીને ધનવાનોને જ વધુ ધનવાન બનાવવાને બદલે હવે વિશ્વભરમાં તમામ લોકોને ધનિક અને સમૃદ્ધ જીવન જીવી શકે તે માટે સમાન અવસર આપવાનો સમય પાકી ગયો છે. જો અમીરો અને ગરીબો વચ્ચેની ખાઈ વધશે તો શાંતિ સ્થાપવી વધુ મુશ્કેલ બનશે.

હવે પછીનો ફાયદો

આગામી પ્રકરણમાં જીવનમાં આમૂલ પરિવર્તન લાવી દેનારા શિક્ષણની વાત કરવામાં આવી છે જે અનેક નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓ ઉપલબ્ધ કરાવે છે. જો તમે તમારા જીવનમાં નાણાકીય પરિવર્તન ઈચ્છતા હો તો આગામી પ્રકરણ અને તેનો ફાયદો તમારા માટે છે.

પ્રકરણ-૪

ફાયદો #૨ : જીવન બદલી નાખે તેવું બિઝનેસ એજ્યુકેશન

સવાલ માત્ર નાણાંનો નથી

"અમારી પાસે પૈસા કમાવાની સારામાં સારી યોજના છે." હું જુદી-જુદી નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓની ચકાસણી કરી રહ્યો હતો ત્યારે મેં ઘણી વાર આવી ટિપ્પણી સાંભળી છે. પોતાના બિઝનેસમાં રહેલી અઢળક તક વિશે મને જણાવવા માટે ઉત્સુક લોકો આ બિઝનેસમાંથી મહિને હજારો ડૉલરની કમાણી કરનારા લોકોની વાત કરતા હતા. હું પણ એવા લોકોને રૂબરૂ મળ્યો છું જેમણે નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓ મારફતે હજારો ડૉલરની કમાણી કરી છે...આથી નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં જંગી કમાણી થઈ શકે છે તે બાબતે મને કોઈ શંકા નથી.

અઢળક કમાણી કરવાની અદમ્ય ઈચ્છાને કારણે ઘણાં લોકો આ બિઝનેસમાં ઝંપલાવે છે તે હકીકત છે. તેમ છતાં માત્ર ને માત્ર પૈસા કમાવા માટે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં આવવાની હું સલાહ નથી આપતો.

સવાલ માત્ર પ્રૉડક્ટ્સનો પણ નથી

"અમારી પ્રૉડક્ટ્સ સૌથી શ્રેષ્ઠ છે" હું વિવિધ નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓની પરખ કરી રહ્યો હતો ત્યારે પૈસા પછી આ બીજા ક્રમનો સૌથી મોટો ફાયદો ગણાવવામાં આવ્યો હતો. ઘણી પ્રૉડક્ટ-કેન્દ્રિત કંપનીઓ જીવન બદલી નાખનારા પ્રમાણ આધારિત કેટલું વેચાણ કરતી હતી તે જાણવું પણ રસપ્રદ હતું. એક પ્રેઝન્ટેશનમાં કંપનીના મહિલા સ્થાપકે મને કહ્યું કે તેમણે આયોવામાં તેમની માતાને મૃત્યુના મુખમાંથી બચાવવા માટે કેવી રીતે એક દવા શોધી કાઢી. થોડી તપાસ કરી તો મને જાણવા મળ્યું કે તેની માતા ક્યારેય આયોવામાં રહેતી જ ન હતી અને તેણે જે દવા શોધી કાઢી હોવાનો દાવો કર્યો હતો તે દવા તો કેલિફૉર્નિયાની એક લેબોરેટરીમાં તૈયાર થઈ હતી જે અનેક કંપનીઓના લેબલ લગાવી દે છે. મેં અગાઉ કહ્યું તેમ, કોઈપણ

બિઝનેસ કે વ્યવસાયમાં બનાવટી કે છેતરપિંડી કરનારા લોકો હોય જ છે.

નિખાલસતાપૂર્વક કહું તો, કેટલીક એવી પણ નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓ છે જે ખૂબ જ સારી પ્રૉડકટ્સ ધરાવે છે...તેમાંથી કેટલીક પ્રૉડકટ્સ તો હું આજે પણ ઉપયોગમાં લઉં છું. આ પ્રકરણનો મુખ્ય મુદ્દો એ છે કે જંગી કમાણી અને સારામાં સારી પ્રૉડક્ટ્સના પ્લાન જરૂરી છે, પણ આ બિઝનેસના તે જ સૌથી અગત્યના પાસા નથી.

બિઝનેસ તો અનેક પ્રકારના છે, જેમાંથી તમારે પસંદગી કરવાની છે

જુદી-જુદી નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓનો અભ્યાસ કર્યો તે દરમિયાન મને એ જોઈને આશ્ચર્ય થયું કે કેટલી બધી જુદી-જુદી પ્રૉડક્ટ્સ અને સર્વિસીઝનું નેટવર્ક માર્કેટિંગ સિસ્ટમ મારફતે વેચાણ કરવામાં આવે છે.

મેં ૧૯૭૦ના દાયકામાં સૌપ્રથમ જે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં તક જોઈ તે કંપની વિટામિન્સ વેચતી હતી. મેં તેની પ્રૉડક્ટ્સ જોઈ અને ચકાસી તો માલૂમ થયું કે ખરેખર તે ઉત્તમ ગુણવત્તાના વિટામીન્સ તૈયાર કરતી હતી. હું તેમાંથી કેટલાક વિટામિન્સ આજે પણ લઉં છું. મારું સંશોધન આગળ વધતું ગયું તેમ મને માલૂમ પડતું ગયું કે નીચે મુજબની પ્રોડક્ટ કેટેગરીમાં નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ છે :

૧. કૉસ્મેટિક્સ, સ્કિન કેર અને અન્ય સૌંદર્ય પ્રસાધન વસ્તુઓ

૨. ટેલિફોન સર્વિસ

૩. રિયલ એસ્ટેટ સર્વિસ

૪. ફાઈનાન્શલ સર્વિસ/વીમા/મ્યુચુઅલ ફંડ્સ/ક્રેડિટ કાર્ડ્સ

૫. કાનૂની સેવાઓ

૬. ઈન્ટરનેટ માર્કેટ ડિસ્ટ્રિબ્યુશન, જે કેટેલૉગ્ડ પ્રૉડક્ટ્સનું ડિસ્કાઉન્ટમાં વેચાણ છે (જેમાં વૉલમાર્ટ દ્વારા વેચાતી મોટાભાગની વસ્તુનો સમાવેશ થાય છે)

૭. હેલ્થકેર પ્રૉડક્ટ્સ, વિટામિન્સ અને અન્ય વેલનેસ (સારા આરોગ્ય) સંબંધિત પ્રૉડક્ટ્સ અને સર્વિસીઝ

૮. આભૂષણો/દાગીના/ઝેવરાત

૯. ટેક્સ સેવાઓ

૧૦. શૈક્ષણિક રમકડાં

આ લિસ્ટ હજી પણ ઘણું લાંબું થઈ રહ્યું છે. મહિનામાં એક વાર હું પ્રૉડક્ટ્સમાં ફેરફાર કે નવા નાણાકીય પ્લાન સાથે નવી નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપની વિશે સાંભળું છું.

આ એજ્યુકેશનલ પ્લાન છે

હું નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસની સલાહ આપું છું તેનું સૌપ્રથમ કારણ તેની એજ્યુકેશનલ સિસ્ટમ અર્થાત શિક્ષણની પદ્ધતિ છે. કમાણી કેટલી થાય છે અને પ્રૉડક્ટ્સ કેવી છે તેના કરતાં પણ વધારે કંપની તમને તાલીમ આપવામાં અને શિક્ષણ આપવામાં રસ ધરાવે છે કે કેમ તે ચકાસવામાં વધારે સમય આપો. ત્રણ કલાકની સેલ્સ લેક્ચર સાંભળવા કે આકર્ષક પ્રૉડક્ટ સાથેનું રંગીન કેટલૉગ જોવા તથા કોણે કેટલી કમાણી કરી તે જાણવા કરતાં આ બાબત ચકાસવામાં વધારે સમય લાગે છે. જે-તે નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીનું શિક્ષણ કેવું છે તે જોવા-જાણવા માટે તમારે આળસ ખંખેરીને કંપનીની તાલીમ, શૈક્ષણિક સેમિનાર અને ઈવેન્ટ્સમાં હાજરી આપવી પડશે. જો તમને શરૂઆતના પ્રેઝન્ટેશન ગમે તો જે લોકો આવી તાલીમ અને શિક્ષણ આપે છે તેમને વ્યક્તિગત રીતે મળો.

કાળજીપૂર્વક તેને ચકાસો. કારણ કે ઘણી નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓ કહેતી હોય છે કે તેમના એજ્યુકેશનલ પ્લાન (શૈક્ષણિક યોજના) ખૂબ સારા છે. પણ મેં જોયું છે કે કેટલી કંપનીઓના આવા દાવા છતાં તેમની એજ્યુકેશન અને ટ્રેનિંગ સિસ્ટમ સારી ન હતી. કેટલીક કંપનીઓ તો તાલીમનાં નામે માત્ર કેટલાક પુસ્તકોની યાદી આપી દેતી હતી અને તેઓ તમારા મિત્રો અને કુટુંબીઓને આ બિઝનેસમાં લાવવા પર જ ધ્યાન કેન્દ્રિત કરતી હતી. આથી કંપની ચકાસવામાં પૂરતો સમય આપો અને કાળજીપૂર્વક તેનો અભ્યાસ કરો. કારણ કે ઘણી નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓ ઘણાં સારા એજ્યુકેશન અને ટ્રેનિંગ પ્લાન ધરાવે છે...એવા સારા પ્લાન કે મારા મતે તો આ પૈકી કેટલાક પ્લાન વાસ્તવિક જીવનની શ્રેષ્ઠ બિઝનેસ તાલીમ છે.

કોઇપણ એજ્યુકેશન પ્લાનમાં શું જોવું જોઈએ?

તમે મારા અગાઉના પુસ્તકો વાંચ્યા હશે તો તમે જાણતા જ હશો કે હું શિક્ષકોના કુટુંબમાંથી આવું છું. મારા ડૅડી હવાઈ રાજ્યની સ્કૂલ સિસ્ટમના વડા હતા. હું શિક્ષકોના પરિવારમાંથી આવતો હોવા છતાં મને આપણી પરંપરાગત શૈક્ષણિક પદ્ધતિ નથી ગમતી. મને ન્યૂયૉર્કમાં અગ્રણી ફેડરલ મિલિટરી એકેડેમીમાં પ્રવેશ મળ્યો હતો અને મેં બેચલર ઑફ સાયન્સની ડિગ્રી

મેળવી હતી, પરંતુ તેમ છતાં પરંપરાગત શિક્ષણ જગત મને કંટાળાજનક જ લાગ્યું છે. હું વિધાર્થી તરીકે માત્ર ભણ્યો અને સ્નાતક થઈ ગયો પણ હું જે ભણી રહ્યો હતો તેમાં મને ક્યારેય રસ પડ્યો નથી અને તે શિક્ષણ મને ક્યારેય પડકારજનક લાગ્યું નથી.

સ્નાતક થયા બાદ હું યુએસ મરીન કૉર્પ્સમાં જોડાઈ ગયો અને ફ્લોરિડાના પેનાસેકોલા ખાતે અમેરિકન નૌકાદળના નેવી ફ્લાઈટ પ્રોગ્રામમાં જોડાઈ ગયો. વિયેતનામ સામે યુદ્ધ શરૂ થઈ ગયું હતું અને વધુ પાઈલટ્સને તાલીમ આપવું જરૂરી બની ગયું હતું. તે સમયે હું સ્ટુડન્ટ પાઈલટ હતો અને તેના તાલીમ અને શિક્ષણ મને રોમાંચક અને પડકારજનક લાગ્યા. આપણામાંથી મોટાભાગના લોકોએ જૂની કહેવત સાંભળી હશે કે, “ઈયળને પતંગિયામાં ફેરવી નાખવી.” ફ્લાઈટ સ્કૂલમાં તેઓ ખરેખર આમ જ કરે છે. હું ફ્લાઈટ સ્કૂલમાં પ્રવેશ્યો ત્યારે હું લશ્કરની ચાર વર્ષની તાલીમ લીધા પછી કમિશન્ડ ઑફિસર બની ગયો હતો. પણ ફ્લાઈટ સ્કૂલમાં બીજા ઘણાં એવા વિધાર્થીઓ હતા જેમણે હજી કૉલેજ પૂરી કરી હતી અને પેલી ઈયળ જેવા હતા. તે હિપ્પીઓનો સમય હતો, કેટલાક લોકો તેમના નાગરિક વેશમાં ઘણાં વિચિત્ર લાગતા હતા. લાંબા વાળ, દાઢી અને મૂછ, કેટલાકે સેન્ડલ પહેર્યા હતા તો કેટલાકે બૂટ. જીવન બદલી નાખે તેવું શિક્ષણ મેળવવા માટે બધા સજ્જ હતા. જો તેઓ તાલીમ સમય દરમિયાન અડગ રહ્યા તો બેથી ત્રણ વર્ષમાં તે પતંગિયા એટલે કે પાઈલટ બનીને બહાર નીકળશે જે વિશ્વની સૌથી મુશ્કેલ ઉડાન ભરવામાં પણ સમર્થ હશે.

ટોમ ક્રૂઝ અભિનીત ફિલ્મ ટૉપ ગન ની પટકથા પણ કંઈક એવી જ છે, જેમાં અમેરિકન નેવી ફ્લાઈટ સ્કૂલ આવી ઈયળોને પતંગિયામાં બદલી નાખે છે. વિયેતનામ જતા પહેલાં હું કેલિફૉર્નિયાના સેન ડિયેગો ખાતે રોકાયો હતો, જયાં ટૉપ ગન સ્કૂલ આવેલી છે. એ પ્રતિષ્ઠિત સ્કૂલને લાયક બનું તેટલો હું સારો પાઈલટ ન હતો પરંતુ ફિલ્મમાં જે યુવાન પાઈલટ્સે જે ઊર્જા અને વિશ્વાસ દર્શાવ્યા તે જોઈને અમને પણ થવા લાગ્યું હતું કે અમે પણ યુદ્ધ માટે તૈયાર છીએ. અત્યાર સુધી અમે શીખાઉ યુવાનો હતા જે ઉડાન ભરી શકતા ન હતા...પણ હવે અમે તાલીમબદ્ધ, શિસ્તબદ્ધ, શારીરિક અને માનસિક રીતે તથા ભાવનાત્મક રીતે એવા પડકારો ઝીલવા તૈયાર હતા જે પડકારનો સામનો કરવાનું મોટાભાગના લોકો ટાળતા હોય છે. મારા પોતાનામાં અને મારા સાથી સ્ટુડન્ટ પાઈલટ્સમાં જે પરિવર્તન આવ્યું તેને જ હું “જીવન બદલી નાખે તેવું શિક્ષણ” કહું છું. ફ્લાઈટ એજ્યુકેશન પૂરું કર્યા બાદ હું વિયેતનામ ગયો તો જાણે મારું જીવન જ બદલાઈ ગયું. ફ્લાઈટ સ્કૂલમાં પ્રવેશ સમયે હતો તેવો હું રહ્યો ન હતો.

ફ્લાઈટ સ્કૂલ અને યુદ્ધના અનેક વર્ષો પછી મારા સાથી પાઈલટ્સ બિઝનેસ જગતમાં ઘણાં સફળ થયા. અમે મળીએ ત્યારે યુદ્ધના એ જૂના દિવસો યાદ કરીએ છીએ અને એક વાત ખાસ કહેતા ફ્લાઈટ સ્કૂલમાં અમે જે તાલીમ મેળવી તેનું અમારી વર્તમાન બિઝનેસ સફળતામાં મોટું યોગદાન છે.

આથી હું જયારે જીવન બદલી નાખે તેવા બિઝનેસ એજ્યુકેશનની વાત કરું છું ત્યારે હું એવા અસરકારક શિક્ષણની વાત કરું છું જે ઈયળને પતંગિયામાં બદલી નાખે. ઈયળને પતંગિયામાં ફેરવી નાખવાની પ્રક્રિયાને મેટામોર્ફોસીસ અર્થાત કાયાપલટ કહેવાય છે. મારી તમને સલાહ છે કે તમે જયારે કોઇ નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીના એજ્યુકેશનલ પ્લાન ચકાસો ત્યારે એ બાબત જોશો કે તે પ્લાન તમારા જીવનમાં પરિવર્તન લાવે તેવો હોવો જોઈએ.

તેમ છતાં, હું સાવધ કરું છું કે ફ્લાઈટ સ્કૂલની જેમ જ, આવા એજ્યુકેશનલ પ્રોગ્રામમાં

પણ દરેક વ્યક્તિ સફળ થાય તે જરૂરી નથી.

વાસ્તવિક જીવનની બિઝનેસ સ્કૂલ

ફલાઈટ સ્કૂલની સૌથી સારામાં સારી વાત એ હતી કે જે પાઈલટ્સ વિયેતનામ યુદ્ધમાંથી પાછા ફર્યા હતા તેમણે જ અમને તાલીમ આપી હતી. તે જે કંઈ કહેતા હતા તે તેમના વાસ્તવિક જીવનના અનુભવને આધારે કહેતા હતા. હું થોડો સમય પરંપરાગત સ્કૂલમાં ભણ્યો પણ તેની સમસ્યા એ હતી કે ઘણાં શિક્ષકોને વાસ્તવિક જીવનમાં કોઈ અનુભવ ન હતો. જે કોઈ શિક્ષકને અનુભવ હતો તો એ પણ કંપનીના કર્મચારી તરીકેનો, અને તેમાં પણ મોટા ભાગે મધ્યમ સ્તરના મેનેજરનો અનુભવ હતો, કંપનીના સ્થાપક તરીકેનો નહીં.

હું એમબીએ માટે હવાઈની પરંપરાગત બિઝનેસ સ્કૂલમાં ભણતો ત્યારે મને લાગતું હતું કે એક મોટી કંપનીમાં મિડલ લેવલના મેનેજર મને મેનેજમેન્ટ થિયરી કે ઈકોનૉમિક થિયરી ભણાવી રહ્યા છે. શિક્ષકને અનુભવ ન હતો તે એવા હતા જેમણે ક્યારેય સ્કૂલ સિસ્ટમ છોડી જ નથી. મતલબ કે તેઓ સ્કૂલમાં પાંચ વર્ષની વયે પ્રવેશ્યા, બાલમંદિરમાં પ્રવેશ્યા, અને પછી સ્કૂલની સિસ્ટમમાં જ રહ્યા અને શિક્ષક બન્યા પછી વાસ્તવિક જગત વિશે વિધાર્થીઓને શીખવવા પ્રયાસ કરવા લાગ્યા. મારા મતે એ સિસ્ટમ એક મજાક હતી.

હું એમબીએ ભણવા માટે બિઝનેસ સ્કૂલમાં ગયો તેનું કારણ એ હતું કે હું એક ઉધોગસાહસિક બનવા માગતો હતો, કર્મચારી નહીં. મિડલ લેવલના મોટાભાગના મેનેજર્સ કે શિક્ષકોને એ વાતની ખબર જ ન હતી કે બિઝનેસમાં શૂન્યમાંથી સર્જન કેવી રીતે કરવું. કારણ કે તે પૈકી મોટાભાગના ઉધોગસાહસિક ન હતા. મોટાભાગના કર્મચારી જ હતા. તેઓ જાણતા ન હતા કે બિઝનેસમાં ટકી રહેવા માટે કેવી કુશળતાની જરૂર છે કારણ કે તેમણે ખરેખર બિઝનેસ જગતમાં તો પદાર્પણ કર્યું જ ન હતું. મોટાભાગના સ્કૂલના માહોલમાં જ રહેલા હતા આથી તેમને બિઝનેસ જગતમાં કેવો સંઘર્ષ કરવો પડે છે તેનું કોઈ વ્યવહારિક જ્ઞાન જ ન હતું. તેમને તો નોકરીની સલામતી અને નિશ્ચિત આવકની જ ચિંતા રહેતી હતી. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો, તેમની પાસે બિઝનેસના મોટા-મોટા સિદ્ધાંતો હતા પરંતુ બિઝનેસ સ્કિલ ન હતી કે જે સ્કીલ તેમને શૂન્યમાંથી સર્જન કરીને બિઝનેસ શરૂ કરવાની પ્રેરણા આપે અને બિઝનેસના વ્યવહારીક જગતમાં અઢળક સંપત્તિ કમાવી આપે. તેમાંના મોટાભાગનાનું જીવન પગાર વગર શક્ય ન હતું.

હું એ બિઝનેસ સ્કૂલમાં ૯ મહિના સુધી જ રહી શક્યો, પછી મેં એમબીએ પૂરું કર્યા વિના જ સ્કૂલ છોડી દીધી. મારા માટે મારી એમબીએની ડિગ્રી મેળવવા માટે પરંપરાગત બિઝનેસ સ્કૂલમાં જવાનો મતલબ ઈયળ (કેટરપિલર) બનાવતી સ્કૂલમાં જવા જેવો હતો. મારે તો એવી બિઝનેસ સ્કૂલ જોઈતી હતી જે મને પતંગિયું બનતા શીખવે. ૧૯૭૪માં જયારે હું મરીન કૉર્પ્સ તરીકેની ફરજમાંથી મુક્ત થયો ત્યારે હું મારા રિચ ડૅડી પાસે ગયો અને તેમણે મને મારે જોઈતું હતું તેવું બિઝનેસ એજ્યુકેશન આપ્યું. રિચ ડૅડીની બિઝનેસ સ્કૂલ એવી બિઝનેસ સ્કૂલ હતી જે વ્યક્તિને ધનવાન બનાવતી સ્કિલ શીખવતી હતી, માત્ર બિઝનેસ અને અર્થતંત્રનું

ગાડું ગબડ્યા કરે તેવા સિદ્ધાંતો નહીં. રિચ ડૅડી ઘણી વાર કહેતા હતા કે, "તમે આવડત (સ્કીલ)થી ધનવાન બનો છો, સિદ્ધાંતોથી નહીં."

"તમે આવડત (સ્કીલ)થી ધનવાન બનો છો,
સિદ્ધાંતોથી નહીં."

શું મને બિઝનેસ સ્કૂલ છોડી દેવાનો અફસોસ છે? હા, ક્યારેક એવું લાગે છે. તેમ છતાં જે કેટલાક લોકોએ બિઝનેસ સ્કૂલ છોડી દીધી તેવા લોકોની હરોળમાં હું બેસી ગયો છું. બિલ ગેટ્સ, માઈકલ ડેલ, સ્ટીવ જૉબ્સ અને ટેડ ટર્નરે પણ સ્કૂલના વર્ષો પૂરા કર્યા ન હતા, અડધેથી સ્કૂલ છોડી દીધી હતી. તે અગાઉ થૉમસ એડિસન અને હેન્રી ફોર્ડે પણ સ્કૂલ છોડી દીધી હતી. મને લાગે છે કે આ બધા ઉધોગસાહસિકોને સ્કૂલ કરતાં વાસ્તવિક બિઝનેસ જગત વધુ રોમાંચક લાગ્યું હતું. આ લોકો વિરાટ પતંગિયા બની ગયા અને તેમણે હંમેશને માટે બિઝનેસની દુનિયાને બદલી નાખી.

મને ખોટી રીતે ન સમજશો. મને બિઝનેસ સ્કૂલમાં આપવામાં આવેલી મોટાભાગની માહિતી કોઈપણ વ્યક્તિ માટે તેના બિઝનેસમાં ઉપયોગી થાય તેવી માહિતી હતી. પણ સ્કૂલમાં વાસ્તવિક બિઝનેસ જગતની આવડત શિખવવામાં આવી ન હતી જેની મારે એક ઉધોગ સાહસિક બનવા માટે જરૂર હતી. તેના બદલે પરંપરાગત બિઝનેસ સ્કૂલે મને એક કર્મચારી બનવા માટેની સ્કીલ શીખવી હતી. સ્કૂલ છોડ્યા બાદ તરત જ મેં સૌપ્રથમ નાઈલોન અને વેલક્રો સર્ફર વૉલેટ (પર્સ)નો બિઝનેસ શરૂ કરી દીધો. અને વિશ્વભરમાં ૫૦૦ સેલ્સ રેપ્રઝેન્ટેટિવ્ઝની નિમણૂક કરીને બિઝનેસ ફેલાવી દીધો. ૩૦ વર્ષની વય સુધીમાં હું મિલિયોનેર બની ગયો, પણ ત્યારબાદ બે વર્ષમાં કંપનીએ દેવાળું ફૂંક્યું. બિઝનેસ ગુમાવવો એ કંઈ આનંદદાયક અનુભવ ન હતો, પરંતુ તેમ છતાં તેમાંથી હું ઘણું શીખ્યો. ત્રણ વર્ષમાં હું ઘણું શીખ્યો, માત્ર બિઝનેસ વિશે જ નહીં, પણ મારા પોતાના વિશે પણ.

વિશ્વવ્યાપી બિઝનેસ સ્થાપવો અને વિશ્વવ્યાપી બિઝનેસ ગુમાવવો એ સ્વાભાવિક રીતે જ બિઝનેસના સિદ્ધાંત આધારિત શિક્ષણ ન હતું. મારા માટે તે અમૂલ્ય શિક્ષણ હતું જેણે અંતે મને ધનવાન બનાવી દીધો. પરંતુ તેનાથી પણ વધારે મહત્ત્વનું એ હતું કે આ શિક્ષણ મને નાણાકીય રીતે સાવ મુક્ત બનાવી દીધો. એમબીએની ડિગ્રી હાથમાં લઈને અહીંથી તહીં નોકરી શોધતી ઈયળ બનાવે તેવું શિક્ષણ મારે જોઈતું ન હતું. તે દુર્ઘટના પછી મારા રિચ ડૅડીએ મને કહ્યું કે, "નાણાં અને સફળતા તમને અભિમાની અને મૂર્ખ બનાવે છે. હવે થોડી ગરીબી અને વિનમ્રતા સાથે તમે ફરી વિધાર્થી બની શકો છો."

આ પુસ્તકનું નામ ધ બિઝનેસ સ્કૂલ : એવા લોકો માટે જે બીજાને મદદ કરવાનું પસંદ કરે છે રાખ્યું છે તેનું કારણ એ કે અનેક નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓ વાસ્તવમાં આ જ છે. આ કંપનીઓ એવા લોકો માટેની બિઝનેસ સ્કૂલ જ છે જે બિઝનેસની વાસ્તવિક દુનિયાની સ્કીલ (કુશળતા-યોગ્યતા) શીખવા માગે છે અને કૉર્પોરેટ જગતમાં ઊંચા પગાર સાથે મિડલ લેવલના મેનેજર જ બની રહેવા નથી માગતા.

કેટલીક નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓમાં તાલીમ લીધા બાદ મને લીડર્સને મળવાનો અવસર મળ્યો, જે વાસ્તવિક દુનિયાના બિઝનેસ માલિક હતા અને જેમણે શૂન્યમાંથી બિઝનેસનું સર્જન કર્યું હતું. તેમાંથી ઘણાં ખૂબ સારા શિક્ષક હતા, કારણ કે તેઓ તેમના અનુભવોમાંથી

શીખવતા હતા, માત્ર પુસ્તકોમાં રહેલા સિદ્ધાંતોમાંથી નહીં. અનેક બિઝનેસ સેમિનારમાં હાજર રહેવા દરમિયાન મેં ખરેખર હૃદયપૂર્વક કહેવાયેલી વાત પર સંમત થઈને અનુભવ્યું કે વાસ્તવિક બિઝનેસ જગતમાં ટકી રહેવા માટે કઈ વસ્તુની જરૂર છે. વાસ્તવિક બિઝનેસ જગતમાં જરૂરી સ્કીલ શીખવવા કરતાં પણ વધારે મહત્ત્વનું એ હતું કે આ લીડર્સે વિશ્વમાં સફળ થવા માટે જરૂરી માનસિક અને ભાવનાત્મક દૃષ્ટિકોણ શીખવ્યો. કેટલાક સેમિનારમાં મળેલું શિક્ષણ તો ખરેખર અમૂલ્ય હતું...ખરેખર અમૂલ્ય, ખાસ કરીને જે લોકો પોતાની જાતને ઈયળમાંથી પતંગિયું બનાવવા માગે છે તેવા લોકો માટે.

સેમિનાર પૂરા થાય પછી હું ઘણીવાર ઈન્સ્ટ્રક્ટર્સને મળતો. તેમણે માત્ર તેમના બિઝનેસમાંથી જ નહીં, પણ તેમના રોકાણમાંથી જંગી કમાણી કરી તે જાણીને મને આશ્ચર્ય થતું હતું. કેટલાક લોકોએ તો અમેરિકાના કૉર્પોરેટ જગતના ટોચના સીઈઓ કરતાં પણ વધારે કમાણી કરી હતી. પરંપરાગત બિઝનેસ સ્કૂલના ઈનસ્ટ્રક્ટર્સ જે કમાણી કરતા હતા તેના કરતાં ઘણી વધારે કમાણી આ ઈનસ્ટ્રક્ટર્સે કરી હતી.

તેમ છતાં આ ઈનસ્ટ્રક્ટર્સમાં કંઈક વિશેષ પણ હતું. તેઓ ધનવાન હતા અને તેમણે કંઈ શિખવવાની જરૂર પણ ન હતી, તેમ છતાં તેમને શિખવવાનો એક ગજબનો જુસ્સો હતો. તેમના અન્ય સાથીઓને મદદરૂપ થવાનો જુસ્સો. આ જુસ્સા પાછળનું એક કારણ એ હતું કે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં લીડર્સ અન્ય લોકોને ઉપર લઈ જાય છે, જયારે પરંપરાગત કૉર્પોરેટ કે સરકારી બિઝનેસમાં બહુ થોડા લોકોને પ્રમોટ કરવામાં આવે છે અને બાકીના મોટી સંખ્યામાં કામ કરતા કર્મચારીઓને નિશ્ચિત પગાર આપીને રાજી રાખવામાં આવે છે. નેટવર્ક માર્કેટિંગમાં સક્રિય આ ઈનસ્ટ્રક્ટર્સ એવું નહોતા કહેતા કે, "જો તમે સારી કામગીરી નહીં કરો તો તમને નોકરીમાંથી કાઢી મૂકીશું." તેના બદલે તેઓ કહેતા કે, "તમે વધુ સારું કામ કરો તે માટે હું તમને મદદ કરીશ." તેઓ એમ પણ કહેતા કે, "જેટલું શીખવા માગો છો તેટલું શીખી લો. તમે જયાં સુધી શીખવા માગતા હો ત્યાં સુધી હું તમને શીખવવા માટે તૈયાર છું. આપણે એક જ ટીમમાં છીએ." મારા માટે આ એવું શિક્ષણ હતું જે હું મેળવવા ઈચ્છતો હતો.

આથી તમે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસની ચકાસણી કરો ત્યારે તેમાં ટોચના પદ પર જે લોકો છે તેમના સુધી પહોંચો. બિઝનેસમાં સફળ થયેલા લોકો સુધી પહોંચો અને પછી તમારી જાતને પ્રશ્ન કરો તમે તેમનામાંથી શીખવા માગો છો કે કેમ.

નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓ વાસ્તવિક જીવનના બિઝનેસના જે વિષયો અંગે શીખવે છે તે પૈકી કેટલાક મહત્ત્વના વિષયો આ મુજબ છે :

૧. સફળતાનો દ્રષ્ટિકોણ

૨. લીડરશિપ સ્કિલ

૩. વાતચીતની કળા (કમ્યૂનિકેશન સ્કિલ)

૪ લોકો સાથે કેવો વ્યવહાર કરવો તેની યોગ્યતા (પીપલ સ્કિલ)

૫. વ્યક્તિગત ભય, શંકા અને વિશ્વાસનો અભાવ દૂર કરવા

૬. અસ્વીકાર (રિજેક્શન)નો ભય દૂર કરવો

૭. નાણાકીય સંચાલનની યોગ્યતા (મની મેનેજમેન્ટ સ્કિલ)

૮. રોકાણની કુશળતા (ઈન્વેસ્ટિંગ સ્કિલ)

૯. જવાબદારીની યોગ્યતા (એકાઉન્ટેબિલિટી સ્કિલ)

૧૦. ટાઈમ મેનેજમેન્ટ સ્કિલ

૧૧. લક્ષ્યાંક નક્કી કરવો

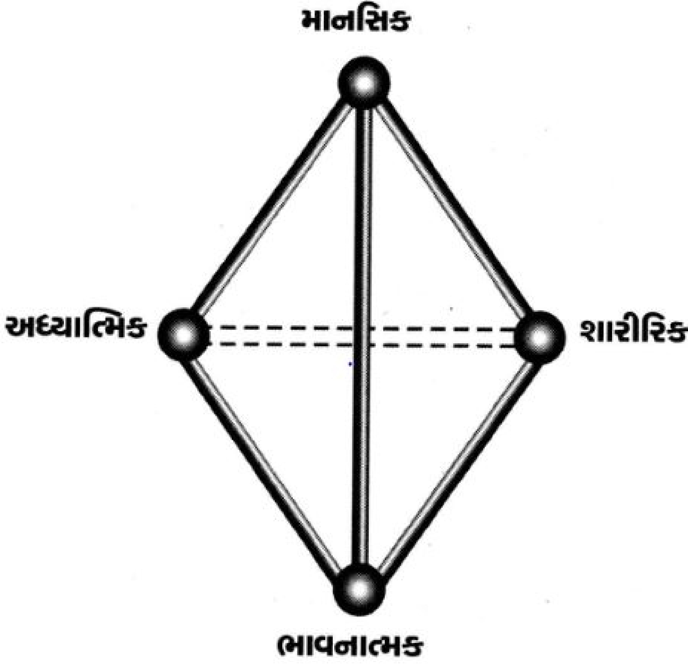
૧૨. સફળતા માટે યોગ્ય પહેરવેશ

હું નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં જે સફળ લોકોને મળ્યો છું તેમણે નેટવર્ક માર્કેટિંગ ટ્રેનિંગ પ્રોગ્રામ્સ દ્વારા આ બધી સ્કિલ વિકસાવી છે. તમે નેટવર્ક માર્કેટિંગ સિસ્ટમમાં ટોચ પર પહોંચો કે ઘણી કમાણી કરો, પણ તેની તાલીમ તમારા બાકીના જીવનમાં ખૂબ જ ઉપયોગી નીવડે છે. જો એજ્યુકેશનલ પ્લાન સારો હોય તો તે તમારું જીવન સુધારી નાખે છે, કદાચ હંમેશને માટે.

જીવન બદલી નાખે તેવું શિક્ષણ શું છે?

જીવન બદલી નાખે તેવા શિક્ષણનો મારા મતે શું મતલબ છે તે સમજાવવા માટે મેં અહીં આ ડાયાગ્રામ તૈયાર કર્યો છે. તે આકારમાં ચતુષ્ફલક છે, જેનો અર્થ છે ચાર ખૂણાવાળો બહુફલક, જેને સામાન્ય રીતે પિરામિડ નામથી ઓળખવામાં આવે છે... અને ઈજિપ્તના પિરામિડ સદીઓ સુધી ટેકલા છે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો, ચતુષ્ફલક કે પિરામિડ ખૂબ જ સ્થિર રચના છે. વિદ્વાનો સદીઓથી માનતા આવ્યા છે કે બ્રહ્માંડનો નિયમ કે કુદરત ચારની સંખ્યામાં કાર્ય કરે છે, આ કેસમાં ચાર દિશોમાં. આથી જ ચાર ઋતુઓ- શિયાળો, વસંત, ઉનાળો, પાનખર. જે લોકો જયોતિષશાસ્ત્રનો અભ્યાસ કરે છે તેમના માટે ચાર મૂળભૂત રાશિઓ છે : પૃથ્વી, વાયુ, અગ્નિ અને જળ. હું જયારે જીવનમાં પરિવર્તન લાવી દે તેવા શિક્ષણની વાત કરું છું ત્યારે આ પરિવર્તન પણ ચારની સંખ્યામાં છે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો, સાચા અર્થમાં જીવન બદલી નાખે તેવું અસરકારક શિક્ષણ મેળવવા માટે તેને લર્નિંગ પિરામિડની તમામ ચાર બાબતોને અસર કરવી જરૂરી છે અને આ ચાર બાબતો છે : માનસિક, ભાવનાત્મક, શારીરિક અને અધ્યાત્મિક શિક્ષણ.

લર્નિંગ પિરામિડ



માણસિક શિક્ષણ

પરંપરાગત શિક્ષણ મુખ્યત્વે માનસિક શિક્ષણ પર ભાર મૂકે છે. તે તમને વાંચવું, લખવું, ગણિતશાસ્ત્ર વગેરે સ્કિલ (યોગ્યતા) શીખવે છે. આ તમામ મહત્ત્વની સ્કિલ છે. તેને ઘણીવાર સંજ્ઞાત્મક યોગ્યતાઓ (કૉગ્નિટિવ સ્કિલ્સ) કહેવાય છે. વ્યક્તિગત રીતે મને પરંપરાગત શિક્ષણ જે રીતે શિક્ષણના ભાવનાત્મક, શારીરિક અને અધ્યાત્મિક પાસાને અસર કરે છે તે નથી ગમ્યું.

ભાવનાત્મક શિક્ષણ

પરંપરાગત શિક્ષણ વિશે મારી એક ફરિયાદ એ છે કે તે ભયની લાગણી પર ટકેલું છે...વધુ ચોક્કસ રીતે કહું તો, ભૂલો કરવાના ભય પર ટકેલું છે જે નિષ્ફળ જવાનો ભય ઊભો કરે છે. મને શીખવા માટે પ્રેરણા આપવાને બદલે શિક્ષક મને પ્રેરિત કરવા માટે નિષ્ફળ જવાના ભયનો ઉપયોગ કરતા હતા અને એમ કહેતા હતા કે, “જો તને સારા ગ્રેડ નહીં મળે તો તને ઊંચા પગારની નોકરી નહીં મળે.”

આ ઉપરાંત હું જ્યારે સ્કૂલમાં હતો ત્યારે મને ભૂલો કરવા બદલ સજા કરવામાં આવી હતી. સ્કૂલમાં હું ભાવનાત્મક રીતે એવું શીખી ગયો કે ભૂલ ન થવી જોઈએ. સમસ્યા એ છે કે વાસ્તવિક જગતમાં એવા લોકો પ્રગતિ કરે છે જેમણે વધુ ભૂલો કરી છે અને તેમાંથી શીખ્યા છે.

સ્કૂલના શિક્ષક એવા મારા ગરીબ ડૅડીએ વિચાર્યું કે ભૂલ કરવી એ પાપ છે. બીજી તરફ મારા રિચ ડૅડી કહેતા કે, “આપણી શીખવાની પ્રક્રિયા એવી રીતે તૈયાર કરવામાં આવી છે કે જેમાં ભૂલો કરીને જ આપણે શીખીએ છીએ. આપણે સાઈકલ ચલાવતા શીખીએ ત્યારે પડીએ છીએ અને પછી ઊભા થઈને ફરી સાઈકલ ચલાવવા લાગીએ છીએ, ફરી પડીએ છીએ અને ફરી ઊભા થઈને ફરી સાઈકલ ચલાવવા લાગીએ છીએ. “ તેઓ એમ પણ કહેતા કે, “ભૂલ કરવી અને તેમાંથી કંઈ ન શીખવું તે પાપ છે .”

આ અંગે વધુ સમજાવતા તેમણે કહ્યું કે, “ઘણાં બધા લોકો ભૂલ કરીને પછી ખોટું બોલે છે તેનું કારણ એ કે ભૂલ કરી તેવી કબૂલાત કરવાના વિચારથી તેઓ ભાવનાત્મક રીતે અત્યંત ગભરાટ અનુભવે છે...આથી તેઓ શીખવાની તક અને આગળ વધવાની તક ગુમાવી દે છે. ભૂલો કરવી, ભૂલની કબૂલાત કરવી, તેના માટે અન્ય કોઈના પર દોષનો ટોપલો ન ઢોળવો, કે બહાના ન કાઢવા, એ રીતે જ આપણે શીખીએ છીએ. ભૂલ કરવી અને તેને સ્વીકારવી નહીં, કે તમારી ભૂલો માટે બીજા કોઈના પર દોષનો ટોપલો ઢોળી દેવો એ પાપ છે.” અમેરિકાના રાષ્ટ્રપતિ વ્હાઈટ હાઉસમાં લગ્નેતર સેક્સ સંબંધના વિવાદમાં સપડાયા હતા. મારા મતે લગ્નેતર સેક્સ સંબંધ કરતાં પણ વધારે ખરાબ બાબત એ હતી કે તે જયારે પકડાયા ત્યારે પણ તે ખોટું બોલ્યા. ખોટું બોલવું એ નબળા ચારિત્ર્યની નિશાની છે, એટલું જ નહીં, તે એક સારી ભૂલને બરબાદ કરવા સમાન છે, કંઈક શીખવાનો અવસર ગુમાવી દેવા સમાન છે.

પરંપરાગત બિઝનેસ જગતમાં ભૂલો પ્રત્યેનો આવો જ દ્રષ્ટિકોણ જોવા મળે છે. બિઝનેસ જગતમાં જો તમે ભૂલ કરો તો તમને નોકરીમાંથી હાંકી કાઢવામાં આવે છે કે સજા કરવામાં આવે છે. નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસના જગતમાં તમને ભૂલોમાંથી શીખવા, ભૂલોને સુધારવા અને માનસિક તથા ભાવનાત્મક રીતે વધુ ને વધુ સ્માર્ટ બનવા માટે પ્રોત્સાહિત કરવામાં આવે છે. હું કૉર્પોરેટ જગતમાં વેચાણ અંગે શીખી રહ્યો હતો ત્યારે જે લોકોએ વેચાણનો લક્ષ્યાંક પૂરો કર્યો ન હતો તેમને નોકરીમાંથી હાંકી કાઢવામાં આવતા હતા. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો અમે નિષ્ફળતાના ભયના વિશ્વમાં જીવી રહ્યા હતા, શીખવા માટે તક મળે તેવા વિશ્વમાં નહીં. એટલે જ કૉર્પોરેટ જગતમાં ઘણાં બધા લોકો ઈયળ બનીને રહે છે. કોશેટારૂપી કૉર્પોરેટ જગતમાં નિષ્ફળતાના ડરથી કસોકસ બાંધી રખાયેલી વ્યક્તિ કઈ રીતે ઊડી શકે?

નેટવર્ક માર્કેટિંગ વિશ્વમાં લીડર એવી વ્યક્તિ પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે જે સારી રીતે તેની કામગીરી નથી કરી શકતી. તેને લીડર આગળ વધવા માટે પ્રોત્સાહિત કરે છે, તેને હાંકી નથી કાઢતા. સાઈકલ ચલાવવા માટે નપાસ (નિષ્ફળ) જાહેર કરી દેવામાં આવ્યા હોત તો તમે ક્યારેય સાઈકલ ચલાવતા શીખી શક્યા ન હોત.

હું મોટાભાગના લોકો કરતાં નાણાકીય રીતે વધારે સફળ છું. તેનું કારણ હું મોટાભાગના લોકો કરતાં વધારે સ્માર્ટ છું તે નથી, પરંતુ હું મોટાભાગના લોકો કરતાં વધારે વખત નિષ્ફળ ગયો તે છે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો મેં વધુ ભૂલો કરી એટલે હું વધારે આગળ વધ્યો. નેટવર્ક માર્કેટિંગમાં તમને ભૂલો કરવા, તેને સુધારવા, તેમાંથી શીખવા અને પ્રગતિ કરવા માટે પ્રેરિત કરવામાં આવે છે. મારા મતે એ જ જીવન બદલી નાખે તેવું શિક્ષણ છે. તમે ડર છોડી દેશો તો તમે ઊડવાનું શરૂ કરી શકશો.

જો તમે ભૂલો કરવાથી વ્યથિત છો અને નિષ્ફળ જવાનો તમને ભય છે, તો મને લાગે છે કે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ તમારા માટે ખૂબ સારો શૈક્ષણિક પ્રોગ્રામ છે. નેટવર્ક ,માર્કેટિંગ ટ્રેનિંગ પ્રોગ્રામ્સ વ્યક્તિનો આત્મવિશ્વાસ વધારે છે તે મેં જોયું છે...અને એક વાર તમારો

વિશ્વાસ વધી જશે પછી તમારું જીવન હંમેશને માટે બદલાઈ જશે.

શારીરિક શિક્ષણ

સરળ શબ્દમાં કહીએ તો જે લોકો ભૂલો કરવાથી ગભરાય છે તે વધારે શીખી શકતા નથી કારણ કે તેઓ વધારે કંઈ કરતા જ નથી. મોટાભાગના લોકો જાણે છે કે શિક્ષણ એ શારીરિક પ્રક્રિયાની સાથે જ માનસિક પ્રક્રિયા પણ છે. જે રીતે ટેનિસ રમવું એ શારીરિક પ્રક્રિયા છે તે જ રીતે વાંચવું અને લખવું પણ શારીરિક પ્રક્રિયાઓ છે. જો તમે તમામ પ્રશ્નોના સાચા જવાબ જાણતા હો અને ભૂલો જ ન કરતા હો તો તમારી શૈક્ષણિક પ્રક્રિયા ખોરવાઈ જવાના સંજોગો વધારે છે. જો તમે બધું જ જાણતા હો પરંતુ કંઈપણ કામ કરતાં ગભરાતા હો તો પછી કેવી રીતે પ્રગતિ કરી શકો?

મેં જે નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓનો અભ્યાસ કર્યો તે તમામ તેના સભ્યોને શારીરિકની સાથે માનસિક શિક્ષણ માટે પણ પ્રોત્સાહિત કરે છે. તેઓ તમને બહાર જઈને નક્કર પગલાં લઈને, ભૂલો કરીને, ભૂલોમાંથી શીખીને અને માનસિક તથા ભાવનાત્મક અને શારીરિક રીતે વધારે મજબૂત બનાવે છે.

પરંપરાગત શિક્ષણ તમને હકીકત શીખવા માટે પ્રેરિત કરે છે અને પછી ભાવનાત્મક રીતે ભૂલો કરવાથી ડરવાનું પણ શીખવે છે, જેને કારણે તમે શારીરિક રીતે પાછા પડી જાઓ છો. ભયના માહોલમાં રહેવું એ માનસિક દ્રષ્ટિએ, ભાવનાત્મક રીતે શારીરિક રીતે કે નાણાકીય રીતે સારું નહીં. મેં આગળ શરૂઆતમાં જ કહ્યું તેમ, હું શૈક્ષણિક કારકિર્દી ઉજ્જવળ હોવાને કારણે પૈસાદાર નથી બન્યો, પરંતુ મેં વધુ ભૂલો કરી છે, સ્વીકારી છે અને તે ભૂલોમાંથી હું શીખ્યો છું એટલા માટે હું પૈસાદાર બન્યો છું. હું વધુ ભૂલો કરવા લાગ્યો...અને ભવિષ્યમાં હજી પણ ભૂલો કરવા માગું છું... જયારે મોટાભાગના લોકો ભવિષ્યમાં ભૂલો ન થાય તે માટે સખત પ્રયાસ કરતા હોય છે...એટલા માટે જ આપણાં ભવિષ્ય અલગ પડી જાય છે. જો તમે કંઈક નવું કરવાનો પ્રયાસ નહીં કરો અને ભૂલો કરવાનું જોખમ નહીં લો તથા તેમાંથી કંઈ શીખશો નહીં તો તમારું ભવિષ્ય સુધારી શકશો નહીં.

શ્રેષ્ઠ નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓ લોકોને માનસિક રીતે કંઈક નવું શીખવા, કંઈક કરવા, ભૂલો કરવા, તેમાંથી શીખવા, ભૂલ સુધારવા અને આ જ પ્રક્રિયાનું પુનરાવર્તન કરવા માટે પ્રેરિત કરે છે.આ વાસ્તવિક જીવનનું શિક્ષણ છે.

જો તમે ભૂલો કરતાં ગભરાતા હો પણ તે સાથે જ તમે સમજતા હો કે તમારા જીવનમાં પરિવર્તન લાવવા માટે તમારે કંઈક કરવું પડશે તો નેટવર્ક માર્કેટિંગનો સારો પ્રોગ્રામ તમારા માટે લાંબા ગાળાનો વ્યક્તિગત વિકાસ માટેનો પ્રોગ્રામ બની રહેશે. સારી નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપની તમારો હાથ પકડશે અને તમને ડર તથા નિષ્ફળતાને ફગાવી દઈને કેવું જીવન જીવી શકાય છે તેનું માર્ગદર્શન આપશે. અને જો તમે એવું ઈચ્છતા હો કે તમારો હાથ ન પકડે, તો તે તમારો હાથ નહીં પકડે.

એવું કહેવાયું છે કે જો તમે કોઈ વ્યક્તિને બદલવા માગતા હો તો તેનો દૃષ્ટિકોણ બદલી નાખો. હવે ઘણાં લોકો માનતા થયા છે કે તમે જો કોઈ વ્યક્તિના દૃષ્ટિકોણ કે તેના વિચારોને બદલવા માગતા હો તો તે જે કામ કરે છે તે કામ બદલી નાખો. નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસની

સૌથી મહત્ત્વની વાત એ છે કે તે આ બન્ને બાબતો પર ભાર મૂકે છે. મતલબ કે તમે શું વિચારો છો અને શું કરો છો તે બન્ને બાબતો પર ભાર મૂકે છે.

પરંપરાગત શિક્ષણ પ્રણાલીની સમસ્યા એ છે કે તે ખોટું થઈ જવાની તમને સજા આપે છે, તમે જે કર્યું કે કરી રહ્યા છો તેને સુધારતી નથી.

અધ્યાત્મિક શિક્ષણ

સૌપ્રથમ હું એક સ્પષ્ટતા કરી દઉં કે આ ચર્ચાસ્પદ અને ભાવનાત્મક વિષયની વાત કરતાં પહેલાં હું મારા વ્યક્તિગત વિચારો જણાવી દઉં. હું ધાર્મિકને બદલે અધ્યાત્મિક શબ્દનો પ્રયોગ કરું છું તેનું ચોક્કસ કારણ છે. જેવી રીતે સારી નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓ છે અને ખરાબ નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓ છે, તેવી જ રીતે સારા ધાર્મિક સંગઠનો છે અને ખરાબ ધાર્મિક સંગઠનો પણ છે. વધુ સ્પષ્ટતા કરું તો, મેં એવા ધાર્મિક સંગઠનો જોયા છે, જે વ્યક્તિની અધ્યાત્મિકતા વધારે મજબૂત બનાવે છે અને એવા ધાર્મિક સંગઠનો પણ જોયા છે, જે વ્યક્તિની અધ્યાત્મિકતાને નબળી બનાવી દે.

આથી હું જયારે અધ્યાત્મિક શિક્ષણની વાત કરું ત્યારે તેમાં ધાર્મિક શિક્ષણનો સમાવેશ હોઈ પણ શકે છે અને ન પણ હોઈ શકે. હું અધ્યાત્મિક શિક્ષણની વાત કરું છું ત્યારે કોઈ ચોક્કસ ધર્મને તેની સાથે જોડવાનો આશય નથી હોતો. હું જયારે ધર્મની વાત કરું છું ત્યારે હું અમેરિકના બંધારણ નું સમર્થન કરું છું, જે મને ધર્મની પસંદગી કરવાની સ્વતંત્રતા આપે છે.

હું આ વિષય બાબતે ખૂબ જ સાવધ છું તેનું કારણ એ કે મને નાનપણમાં કહેવામાં આવ્યું હતું કે, “ધર્મ, રાજનીતિ, સેક્સ અને નાણાં વિશે ક્યારેય ચર્ચા ન કરવી.” આ ઉપરાંત હું આ નિવેદન સાથે એટલા માટે સંમત છું કારણ કે આ વિષયો સ્ફોટક અને ભાવનાત્મક બની શકે છે. તમારી વ્યક્તિગત લાગણી કે માન્યતા દુભાય તેવો મારો હેતુ નથી. ઊલટું, તમારી ધાર્મિક સ્વતંત્રતાના અધિકારનું હું સમર્થન કરું છું.

માનવીય મર્યાદાઓથી પર

હું એક વ્યક્તિના સામર્થ્ય વિશે વાત કરું છું ત્યારે એવી શક્તિની વાત કરું છું જે આપણને આપણી માનસિક, ભાવનાત્મક અને શારીરિક મર્યાદાઓથી આગળ લઈ જાય…એવી મર્યાદાઓ જેનાથી આપણે માનવી હોવાને કારણે બંધાયેલા છીએ.

હું જયારે વિયેતનામમાં હતો ત્યારે ઘણાં યુવાનો ઘાયલ થયેલા હતા અને જેમને ખબર હતી કે તેઓ બચવાના નથી. તેમ છતાં તેઓ એટલા માટે લડતા રહ્યા જેથી બીજા જીવી શકે. સ્કૂલ સમયના મારા સહાધ્યાયી અને યુદ્ધમાં પણ મારી સાથે રહેલા મારા એક મિત્રએ ખૂબ જ સચોટ વાત કરી હતી. તેણે કહ્યું કે, “હું આજે એટલા માટે જીવિત છું કારણ કે મૃત લોકો લડતા રહ્યા. લડાઈમાં બે વાર એવી રીતે હું ફસાયો હતો જેમાં માત્ર હું એકલો જ બચીને

બહાર આવી શક્યો. તમને જયારે અહેસાસ થાય કે તમારું જીવન બચાવવા માટે તમારા મિત્રોએ તેમનાં જીવન બલિદાન કરી દીધા, ત્યારે તમારું જીવન બદલાઈ જાય છે."

યુદ્ધ પહેલાંની રાત્રિઓમાં હું માલવાહક વિમાનની પાસે ખૂણામાં ચૂપચાપ બેસી રહેતો હતો અને હવાના તરંગો નીચેથી પસાર થઈ જતા હતા. લાંબા સમય સુધી મૌનની એ અવસ્થામાં મેં આત્માની શાંતિ મેળવી. મને ખબર હતી કે સવારે ફરી મારે મોતનો સામનો કરવાનો છે. આવી એકાંત અને મૌનની લાંબી સાંજે મને સમજાયું કે હવે પછીના દિવસે મૃત્યુ પામવું એ મુક્તિનો સૌથી સરળ માર્ગ હશે. મને સમજાયું કે મૃત્યુ પામવા કરતાં જીવવું અનેક ગણું વધારે મુશ્કેલ છે. જીવન કે મૃત્યુની સંભાવના ચકાસી લીધા બાદ મેં નક્કી કરી લીધું કે મારા જીવનનો હવે પછીનો દિવસ હું કેવી રીતે વિતાવીશ. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો શું હું હિંમત કરીને ઊડીશ કે પછી ભય સાથે ઊડીશ? એક વાર મેં પસંદગી કરી લીધી, પછી મેં મારા માનવીય સામર્થ્યને સાદ પાડ્યો અને કહ્યું કે તે બીજા દિવસે મારી શ્રેષ્ઠ ક્ષમતા સાથે ઊડવા અને લડવામાં મને સાથ આપે, પરિણામ ભલે ગમે તે આવે.

યુદ્ધ એક ભયાનક ઘટના છે. તે લોકોને અન્ય માનવીઓ સાથે જઘન્ય વ્યવહાર કરવા પ્રેરે છે. જોકે તેમ છતાં મે યુદ્ધમાં જ સૌથી શ્રેષ્ઠ માનવતા જોઈ છે. યુદ્ધમાં જ મને માનવીય મર્યાદાથી પર એવી માનવીય શક્તિનો અહેસાસ થયો. અને આ શક્તિ આપણાં સૌમાં છે. મને ખબર છે કે તમારામાં પણ તે શક્તિ છે.

સારા સમાચાર એ છે કે તમારે આ શક્તિની શોધ માટે યુદ્ધના મેદાનમાં જવાની જરૂર નથી. એક વાર હું શારીરિક વિકલાંગ છોકરા-છોકરીઓની એથ્લેટિક્સ સ્પર્ધા જોઈ રહ્યો હતો તે સમયે પણ મને આવી જ માનવીય શક્તિ જોવા મળી જે મને સ્પર્શી ગઈ. મેં જોયું કે કેટલાક પગ વગરના, પ્રોસ્થેટિક પગ ફિટ કરેલા યુવાઓ હૃદય અને આત્માથી દોડી રહ્યા હતા, ત્યારે તેમના એ સામર્થ્યને જોઈને હું ગદ્‌ગદિત થઈ ગયો. મારી આંખમાં આંસુ આવી ગયા કારણ કે તેમાં એક યુવાન છોકરી એક જ પગે પરંતુ સંપૂર્ણ હૃદયથી દોડી રહી હતી. દોડતી વખતે તેને જે પીડા થઈ રહી હતી તે તેના ચહેરા પર હું જોઈ રહ્યો હતો, પરંતુ તેમ છતાં પણ તેની માનસિક શક્તિ સામે તેની આ શારીરિક પીડાની કોઈ વિસાત ન હતી. તે સ્પર્ધા જીતી નહીં, પરંતુ મારું હૃદય ચોક્કસ તેણે જીતી લીધું. તે મારા માનવીય આત્માને સ્પર્શી ગઈ અને મને એ વાતનું સ્મરણ કરાવ્યું જે હું ભૂલી ગયો હતો. તે ક્ષણે, મને અહેસાસ થયો કે આ તમામ યુવા છોકરા-છોકરીઓ તેમના માટે જેટલા દોડી રહ્યા હતા તેટલા જ આપણાં સૌ માટે પણ દોડી રહ્યા હતા.

ફિલ્મોમાં આપણને ઘણીવાર આપણાં આત્માની શક્તિનો પરિચય કરાવવામાં આવે છે. બ્રેવ હાર્ટ નામની ફિલ્મમાં મેલ ગિબ્સન સ્કૉટલેન્ડના નિ:સહાય ખેડૂતોનો તારણહાર બને છે. આ ખેડૂતોનો શક્તિશાળી બ્રિટિશ સેનાની સામે સામનો થવાનો હતો જેનાથી તેઓ ખૂબ જ ગભરાયેલા હતા. તે સમયે ગિબ્સન તેના આત્માના અવાજથી કહે છે કે, "તેઓ આપણાં શરીરને મારી શકશે, પરંતુ આપણી સ્વતંત્રતા છીનવી નહીં શકે." તે ક્ષણે ગિબ્સન તેના આત્માથી ખેડૂતોના આત્મા સાથે વાત કરી રહ્યો હોય છે. તેમના આત્માને સ્પર્શીને તે ખેડૂતોમાં રહેલી ભય અને શંકાની લાગણીને ખતમ કરી રહ્યો હતો. તેમનામાં એ ભય અને શંકા તાલીમના અભાવ અને નબળી ગુણવત્તાના શસ્ત્રોને કારણ ઘર કરી ગયા હતા. ગિબ્સને તેમના આત્માને જગાડ્યો અને આગેકૂચ કરવા અને વિશ્વની સૌથી શક્તિશાળી સેનાને પછાડવા માટેનો જુસ્સો પૂરો પાડ્યો.

મેં નોંધ્યું છે કે નેટવર્ક માર્કેટિંગમાં સફળ લીડર્સ માનવીય આત્માને સંબોધવા માટે ટેવાયેલા હોય છે. તેમની પાછળ જે લોકો આવી રહ્યા છે તેમની મહાનતાને સ્પર્શવાની અને તેમને આગળ વધવા માટે પ્રેરણા આપવાની ક્ષમતા આ લીડર્સ ધરાવે છે...માનવીય મર્યાદાથી પર જવા માટે તેમને પ્રેરિત કરે છે, શંકાઓ અને ભયથી પર થઈ જવા માટે પ્રેરિત કરે છે. જીવન બદલી નાખતા શિક્ષણની આ તાકાત છે.

મારા રિચ ડૅડી મને ઘણીવાર કહેતા હતા અને જયારે મારી પાસે નાણાંભીડ હોય, આત્મવિશ્વાસ ન હોય અને મારી પાસે કોઈ વાતનો કોઈ જવાબ ન હોય ત્યારે ખાસ કહેતા કે, “આપણી અંદર ત્રણ પ્રકારના લોકો રહેલા છે. એક ધનવાન વ્યક્તિ છે, એક ગરીબ છે અને એક મધ્યમ વર્ગની વ્યક્તિ છે. તેમાંથી કઈ વ્યક્તિ બહાર આવે છે તે જોવાનું કામ તમારું છે.” બિઝનેસ અને રોકાણનું વિશ્વ બે લાગણીઓનું બનેલું છે. તે છે લાલચ અને ભય. મોટાભાગના લોકો ધનવાન નથી બનતા તેનું કારણ લાલચ નથી, પરંતુ ભય છે. તમે ધનવાન બનવા માગતા હો તો તમારે તમારા ભયને દૂર કરવો પડશે અને ઉડાન ભરવી પડશે.” મારા મતે ભય દૂર કરવાનો શ્રેષ્ઠ માર્ગ તમારા આત્મા સાથે તમારો સંપર્ક કરવાનો છે અને ઘણી નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓ આ કામ કરે છે.

શિક્ષણ જગતનો અર્થ છે બહાર લાવવું. પરંપરાગત શિક્ષણ સામે મને એક વાંધો એ હતો કે તે ભય આધારિત છે, નિષ્ફળતાના ભય આધારિત. તેમાં શીખવાના પડકાર, આપણી ભૂલોમાંથી શીખવાના પડકાર જેવું કંઈ નથી. મારા મતે પરંપરાગત શિક્ષણ આપણામાં રહેલા મધ્યમ વર્ગના વ્યક્તિને બહાર લાવવા માટે ઘડાયું છે...મધ્યમ વર્ગની એવી વ્યક્તિ જે અસલામતી અનુભવે છે, જેને નોકરીની જરૂર છે, નિશ્ચિત આવક જોઈએ છે, ભૂલ થવાના ડરમાં જ જીવે છે, અને તે કંઈક જુદું કરશે તો તેના મિત્રો શું વિચારશે તેની ચિંતા કર્યા કરે છે. હું મોટાભાગની નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓનું સમર્થન કરું છું તેનું કારણ અને મારા આ પુસ્તકનું શીર્ષક ધ બિઝનેસ સ્કૂલ : એવા લોકો માટે જે બીજાને મદદ કરવાનું પસંદ કરે છે રાખ્યું છે તેનું પણ કારણ એ છે કે નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓમાં મેં એવું શિક્ષણ જોયું જે તમારી અંદર રહેલી ધનવાન વ્યક્તિને બહાર લાવવાનું કામ કરે છે. જીવન બદલી નાખે તેવા શિક્ષણને હું મૂલ્યવાન ગણું છું.

એક વાત કહી દઉં કે ફોર્બ્સ મેગેઝિન ના મતે ધનવાન વ્યક્તિ એટલે એવી વ્યક્તિ જે વર્ષે ૧૦ લાખ ડૉલર કે તેનાથી વધારે કમાય છે. ગરીબ વ્યક્તિ એટલે એવી વ્યક્તિ જે વર્ષે ૨૫,૦૦૦ ડૉલરથી ઓછી આવક ધરાવે છે. તમે આજે કેટલી કમાણી કરી રહ્યા છો તે પ્રશ્ન નથી... પ્રશ્ન એ છે કે, “તમારી નોકરી તમને વર્ષે ૧૦ લાખ ડૉલર કે તેનાથી વધારે કમાણી કરી શકો તેવી તાલીમ આપે છે કે કેમ?” જો તેનો જવાબ ના હોય તો તમારે વધુ સારું શિક્ષણ મેળવવાની જરૂર છે.

સારાંશ

મારી સૌપ્રથમ કંપની નાઇલોન અને વેલક્રો સર્ફર વૉલેટ બિઝનેસ બંધ કરવી પડી ત્યારે મારા

રિચ ડૅડીએ મને અભિનંદન આપ્યા હતા. તેમણે કહ્યું હતું કે, "તે મલ્ટિ-મિલિયન ડૉલરનું શિક્ષણ મેળવવા માટેની કિંમત ચૂકવી છે. તું ધનવાન બનવાના માર્ગે જ આગળ ધપી રહ્યો છે." તેમણે એમ પણકહ્યું કે, "મોટાભાગના લોકો તેમની પોતાની અંદર એક ધનવાન વ્યક્તિને નથી જોતા તેનું કારણ એ છે કે ગરીબ વ્યક્તિ એવું જ વિચારે છે કે ભૂલ કરવી એ ખરાબ છે."

મારા મતે પરંપરાગત શિક્ષણ અને જીવન બદલી નાખે તેવા શિક્ષણમાં રહેલા મૂલ્યો વચ્ચેનો તફાવત એટલો હતો કે એકમાં આપણી ભૂલો બદલ સજા કરવામાં આવતી હતી જયારે બીજામાં આપણી ભૂલોમાંથી શીખવા માટે પ્રેરણા અપાતી હતી, અને માનવીય મિજાજ પર ભાર મૂકાતો હતો - એવો મિજાજ કે જે કોઈપણ પ્રકારની માનસિક, ભાવનાત્મક કે શારીરિક ઉણપને હરાવી શકે.

આગામી ફાયદો

મારા પુઅર ડૅડી નોકરીની સલામતીને મહત્ત્વ આપતા હતા. મારા રિચ ડૅડી નાણાકીય સ્વતંત્રતાને મહત્ત્વ આપતા હતા. હવે પછીના પ્રકરણમાં આપણે નોકરીની સલામતી ઈચ્છતી વ્યક્તિ નાણાકીય સ્વતંત્રતા ઈચ્છતી વ્યક્તિ કઈ રીતે બને અને તેના શું ફાયદા છે તેના વિશે વિસ્તૃત ચર્ચા કરીશું. વર્તુળનો એક ભાગ બદલવાથી એટલે કે સિસ્ટમનો એક ભાગ બદલવાથી આ બદલાવની શરૂઆત થાય છે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો તમને માલૂમ થશે કે માત્ર નોકરી બદલવાથી જીવન નથી બદલાતું.

ફાયદો #૩ : એવા મિત્રો જે તમને ઉપર લાવશે, નીચે નહીં ધકેલે

“મારા મિત્રો શું કહેશે?” મારી નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપની દ્વારા યોજાતા શૈક્ષણિક સેમિનારમાં મને ઘણી વાર આ પ્રકારનો પ્રશ્ન કે ચિંતા સાંભળવા મળતા. “તેઓ વિચારશે કે મારું મગજ ચસકી ગયું છે.” આવું પણ ઘણી વાર સાંભળવા મળતું.

ઘણાં લોકો માને છે કે બિઝનેસમાં સારી તક મળે છે અને તેઓ તેમનું નાણાકીય જીવન વધુ સારું કરવા માગે છે, પરંતુ તેમાં સૌથી મોટી અડચણ એ આવે છે કે તે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ શરૂ કરશે તો તેના મિત્રો અને પરિવારના લોકો શું કહેશે.

એક વાર સાંજે નેટવર્ક માર્કેટિંગની એક મીટિંગમાં લગભગ ત્રીસ લોકોનું એક જૂથ એકત્ર થયું હતું જેની સામે એક મહિલા ઊભી હતી. તે તેના પતિથી અલગ રહેતી હતી અને તેને ચાર સંતાન હતા. તેનો પતિ કેવી રીતે તેમને રઝળતા મૂકીને જતો રહ્યો અને ચાર સંતાનોના ઉછેરની કપરી જવાબદારી તેના પર આવી પડી તેની વાત તે આ લોકોને કરી રહી હતી. આ લોકો પાસેથી કોઈ મદદ માગવાને બદલે તે મહિલાએ પોતે કેવી રીતે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ શરૂ કર્યો અને આજે તે વર્ષે પાર્ટ ટાઈમ કામ કરીને પણ ૬૦,૦૦૦ ડૉલરથી વધુની કમાણી કરી રહી છે તેની વાત કરી રહી હતી. બાકીના સમયમાં તે તેના સંતાનોને સારી રીતે ઉછેરી રહી હતી. તેણે આ ૩૦ લોકોના જૂથને કહ્યું કે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસે તેને સલામતી આપી, આશા જગાવી, જીવન પરનું નિયંત્રણ શીખવ્યું, અને સૌથી મહત્ત્વનું એ કે પોતાના સંતાનોને ઉછેરવા માટેનો સમય આપ્યો. પોતાનું વક્તવ્ય પૂરું કરતાં તેણે કહ્યું કે, “અને સૌથી મહત્ત્વની વાત એ છે કે આગામી ૧૦ વર્ષમાં હું મિલિયોનેર બની જઈશ કારણ કે આ બિઝનેસ સતત વધી રહ્યો છે. મેં મારી જૂની નોકરી ચાલુ રાખી હોત તો હું આ બધું કરી શકી ન હોત. આ બિઝનેસમાં રહેલા લોકોનો સહયોગ મને મળ્યો ન હોત તો હું આ બધું કરી શકી ન હોત.”

તેના માટે માત્ર પૈસા જ મહત્ત્વની વસ્તુ ન હતી. તેના માટે આ બિઝનેસે તેનું જીવન પહેલાં જેવું બનાવી દીધું તે મહત્ત્વનું હતું. હવે તે એવા સપના જોઈ શક્તિ હતી જે અગાઉ તેણે ક્યારેય જોવાની હિંમત કરી નથી. પ્રશ્નોત્તરીના સમયગાળામાં તેણે કહ્યું કે, “હું મારા સંતાનોને કૉલેજ સુધીનું શિક્ષણ પૂરું પાડી શકું છું અને હું જ્યારે વૃદ્ધ થઈશ ત્યારે તેમણે મારી ચિંતા કરવાની જરૂર નહીં પડે. તેમના માટે હું બોજ નહીં બનું. આ કેટલી મોટી રાહત છે. તેનાથી મનને શાંતિ મળે છે.”

સાંજ ઢળી અને મીટિંગ પૂરી થઈ ત્યારે મને તેમાં હાજર રહેવા માટે આમંત્રણ આપનારી વ્યક્તિનો મેં આભાર માન્યો. મીટિંગમાં હાજર રહેલા એક બિઝનેસ એક્ઝિક્યુટિવે હૉલમાંથી

બહાર નીકળતી વખતે દરવાજા પાસે મને પૂછ્યું કે, "તમે શું વિચાર્યું."

"આ પ્રેઝન્ટેશન ખૂબ જ સારું હતું." મેં જવાબ આપ્યો.

"હા, ખરેખર. પરંતુ તે એટલું બધું સારું હતું કે તે સાચું હોય તેવું નથી લાગતું." તેણે તેની સૂટકેસમાંથી ચાવી શોધતાં-શીધતાં કહ્યું.

"તે સાચું છે કે નહીં તેની તપાસ કરવામાં તમે શા માટે થોડો સમય નથી ફાળવતા?" મેં તેમને કહ્યું. "તમે જે શોધી રહ્યા છો તે કદાચ આ જ હોઈ શકે છે."

"ના. એ શક્ય નથી. હું ઑફિસે જઈશ અને મારા મિત્રોને કહીશ કે મેં નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ શરૂ કર્યો છે તો તેઓ શું કહેશે તે તમને ખબર છે? તેઓ મારી મજાક ઊડાવશે. આ બધા લોકો કેવા છે તેની તમને તો ખબર જ છે."

મેં જરા હસીને તેમને જવાબ આપ્યો કે, "હા, મને ખબર છે કે આ બધા લોકો કેવા છે." તેઓ તેમની કારમાં બેસી ગયા, હું મારી કારમાં બેસી ગયો, અને અમે બન્ને અંધારામાં રવાના થઈ ગયા.

સૌથી મુશ્કેલ કામ

૧૯૭૬માં મેં નાઇલોન અને વેલક્રો સર્ફર વૉલેટ બિઝનેસ શરૂ કર્યો હતો. મેં અને મારા બે મિત્રોએ પાર્ટટાઈમ ફાળવીને આ બિઝનેસ પાયામાંથી શરૂ કર્યો હતો. અમે ત્રણેય ઝેરૉક્સ કંપની માટે ફુલટાઈમ કામ કરતા હતા. મને ખબર હતી કે હું ઝેરૉક્સ કંપનીમાં લાંબો સમય કામ નહીં કરી શકું કારણ કે અમારો સર્ફર વૉલેટ બિઝનેસ હવે ધમધમતો થઈ રહ્યો હતો અને તેના માટે વધુ ને વધુ સમય ફાળવવો જરૂરી હતો. મને યાદ છે કે હું ઑફિસમાં કેટલાક લોકોને તો કહેવા પણ લાગ્યો હતો કે હવે ટૂંક સમયમાં હું ઝેરૉક્સની નોકરી છોડી દઈશ અને સર્ફર વૉલેટ બિઝનેસમાં જ સંપૂર્ણ સમય ફાળવીશ.

"તું ગાંડો થઈ ગયો છે કે શું?" મારા એક સિનિયર સેલ્સમેને મને કહ્યું. "તારો એ બિઝનેસ ચાલશે નહીં."

"તને ખબર છે કે ઝેરૉક્સ કંપની માટે કામ કરવા માટે કેટલા લોકો તૈયાર છે?" અન્ય એક સિનિયર સેલ્સમેને મને વધુ સાવધ કરતા કહ્યું. "આવી સરસ નોકરી મળી છે, આટલા બધા લાભ મળી રહ્યા છે, સારો પગાર છે અને પ્રમોશનની પણ ખાસ્સી તક રહેલી છે. તું સારી રીતે કામ કરીશ તો એક દિવસ તું સેલ્સ મેનેજર બની જઈશ. આવી સરસ નોકરી ગુમાવવાનું જોખમ તું શા માટે લઈ રહ્યો છે?"

"તું જઈશ તો પણ પાછો આવીશ." અન્ય એક સેલ્સમેને મને ખરાબ પરિણામ વિશે ચેતવણી આપી દીધી. "તારા જેવા સંખ્યાબંધ લોકો મેં જોયા છે. લોકોને લાગે છે કે તેઓ હવામાં ઊડી રહ્યા છે. તેઓ કંપની છોડી દે છે, નિષ્ફળ જાય છે અને પછી પાછા આવી જાય છે."

છ સેલ્સમેન અને બે સેલ્સવિમેન મારી આ વાત પર હસવા લાગ્યા અને ઝેરૉક્સ કંપની નવું કૉપિયર લૉન્ચ કરવા જઈ રહી છે તેના વિશે વાત કરવા લાગ્યા. ત્યાર પછી એ રાત્રે બેઝબૉલ ગેમ કોણ જીતશે તેની વાતો કરવા લાગ્યા. મને સમજાઈ ગયું કે મેં ખોટા લોકો સમક્ષ મારા બિઝનેસ અને મારા સપનાની વાત કરી છે. મને સમજાયું કે મેં એવા લોકો સાથે વાત કરી જે મને ઉપર લઈ જવાને બદલે નીચે ધકેલશે.

વર્ષો પછી નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસની મીટિંગ પછી તે વ્યક્તિએ મને કહ્યું કે "ના એ શક્ય નથી. હું ઑફિસે જઈશ અને મારા મિત્રોને કહીશ કે મેં નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ શરૂ કર્યો છે તો તેઓ શું કહેશે તે તમને ખબર છે? તેઓ મારી મજાક ઊડાવશે. આ બધા લોકો કેવા છે તેની તમને તો ખબર જ છે." ત્યારે મને ખરેખર સમજાઈ ગયું કે તે શું કહેવા માગે છે.

મારા માટે સલામત નોકરી છોડીને નવો બિઝનેસ શરૂ કરવા બાબતે મારા મિત્રો, કુટુંબીઓ અને સાથી કર્મચારીઓ શું કહેશે અને શું વિચારશે અને હું તેમને કઈ રીતે સમજાવી શકીશ તે સૌથી મુશ્કેલ કામ હતું.

ક્વોડ્રન્ટમાં પરિવર્તન, માત્ર નોકરીમાં નહીં

તમે લોકોને નીચે મુજબના વાક્યો બોલતા કેટલી વાર સાંભળ્યા છે?

૧. "નોકરી છોડી શકતો હોત તો કેવું સારું."

૨. "નોકરીઓ બદલીને હું થાકી ગયો છું."

૩. "મારે વધુ કમાણી કરવી છે, પણ આ નોકરી છોડીને હું મારી પોતાની કંપની શરૂ કરી શકું તેમ નથી. વળી, હું હવે બિઝનેસ સ્કૂલમાં જઈને નવો વ્યવસાય શીખી શકું તેમ પણ નહીં."

૪. "મારો પગાર જ્યારે-જ્યારે વધે છે ત્યારે આ વધારાનો ખાસ્સો એવો ભાગ તો ટેક્સમાં થતા વધારામાં જ જતો રહે છે."

૫. "હું સખત મહેનત કરું છું, પણ મારી મહેનતથી તો જે લોકો કંપનીના માલિક છે તે જ વધારે ધનવાન બની રહ્યા છે."

૬. "હું સખત મહેનત કરું છું, પણ નાણાકીય સ્થિતિ સુધરતી નથી. મને નિવૃત્તિકાળની પણ ચિંતા થઈ રહી છે."

૭. "ટેક્નૉલોજી અને યુવા કર્મચારીઓ મને બેકાર બનાવી દેશે તેવો ભય મને સતાવી રહ્યો છે."

૮. “હવે મારાથી સખત મહેનત થઈ શકે તેમ નથી. હવે મારી ઉંમર થઈ ગઈ.”

૯. “હું ડેન્ટિસ્ટ બનવા માટે ડેન્ટલ સ્કૂલમાં ગયો, પણ હવે મારે ડેન્ટિસ્ટ બનવું નથી.”

૧૦. “હું કંઈક અલગ કરવા માગું છું અને નવા લોકોને મળવા માગું છું. મહત્ત્વાકાંક્ષા વગરના અને કોઈ પ્રગતિ ન કરનારા લોકોની આસપાસ ફરતા રહીને મારો સમય વેડફીને હું થાકી ગયો...હું એવા લોકો વચ્ચે રહીને કંટાળી ગયો છું, જે માત્ર એટલું જ કામ કરે છે કે જેનાથી તેમને કંપની નોકરીમાંથી કાઢી ન મૂકે...અને કંપની પણ એવી છે કે તે એટલો જ પગાર આપે છે જેટલા પગારથી અમે નોકરી છોડીને ન જઈએ. આવી કંપની માટે કામ કરીને હું પણ થાકી ગયો છું.”

જે લોકો કેશફ્લો ક્વૉડ્રન્ટમાં ફસાયેલા છે તે લોકો પાસેથી ઉપરોક્ત વાક્યો સાંભળવા મળે છે. જે લોકો ક્વૉડ્રન્ટમાં પરિવર્તન ઈચ્છે છે તેવા લોકો આમ કહેતા હોય છે. દુર્ભાગ્યવશ, તેઓ ક્વૉડ્રન્ટ બદલવાને બદલે નોકરીઓ બદલતા રહે છે.

કેશફ્લો ક્વૉડ્રન્ટ શું છે?

રિચ ડૅડ સિરીઝમાં મારું બીજું પુસ્તક છે રિચ ડૅડ્સ કેશફ્લો ક્વૉડ્રન્ટ. ઘણાં લોકો કહે છે કે મારું આ પુસ્તક ખૂબ જ અગત્યનું છે, ખાસ કરીને એવા લોકો કે જેઓ તેમનાં જીવનમાં પરિવર્તન ઈચ્છે છે...માત્ર નોકરીઓ બદલવા પૂરતું નહીં, પરંતુ તેનાથી કંઈક વિશેષ એવું પરિવર્તન.

અહીં દર્શાવેલી આકૃતિ મારા રિચ ડૅડીનું કેશફ્લો ક્વૉડ્રન્ટ છે.



ઈ એટલે “એમ્પ્લોઈ” (કર્મચારી)

એસ એટલે “સેલ્ફ એમ્પ્લોઈડ” કે “જેનો પોતાનો નાનો બિઝનેસ છે”

બી એટલે “બિઝનેસ ઓનર” (જેનો પોતાનો બિઝનેસ છે)

આઈ એટલે “ઈન્વેસ્ટર” (રોકાણકાર)

તમે કયા ક્વૉડ્રન્ટમાં છો તે કઈ રીતે જાણશો?

ઉપરોક્ત ચાર ખાનામાંથી તમે કયા ખાનામાં આવો છો તેનો આધાર તમે કયા કેશફ્લો ક્વૉડ્રન્ટમાં છો તેના પર રહેલો છે. ઉદાહરણ તરીકે જો તમે કોઈ કંપનીમાં નોકરી કરો છો અને નિયમિત પગાર મેળવો છો તો તમારું કેશફ્લો ક્વૉડ્રન્ટ ઈ છે. જો તમે તમારા રોકાણ દ્વારા ખાસ્સી એવી કમાણી કરતા હો તો તમારું કેશફ્લો ક્વૉડ્રન્ટ આઈ છે. જો તમારો પોતાનો નાનકડો બિઝનેસ છે કે પછી તમે ડૉક્ટર કે વકીલ કે રિયલ એસ્ટેટ એજન્ટ જેવા સ્વતંત્ર વ્યવસાય ધરાવો છો તો તમારું કેશફ્લો ક્વૉડ્રન્ટ એસ થશે. અને જો તમારો પોતાનો મોટો બિઝનેસ હોય, તમે કોઈ કંપનીના માલિક હો કે ૫૦૦થી વધુ લોકોને તમે નોકરી આપતા હો તો તમે બી ક્વૉડ્રન્ટમાં આવો છે.

અલગ-અલગ ક્વૉડ્રન્ટ, અલગ-અલગ મૂલ્ય

વર્ષો પહેલાં મારા રિચ ડૅડીએ મને સમજાવ્યું હતું કે અલગ-અલગ ક્વૉડ્રન્ટના અલગ-અલગ મૂલ્યો રહેલા છે. ઉદાહરણ તરીકે ઈ ક્વૉડ્રન્ટમાં હોય તેવી વ્યક્તિ કંપનીમાં ગેટકીપર હોય કે પ્રૅસિડેન્ટ, તેઓ એકસમાન મૂલ્યોથી જોડાયેલા છે. ઈ ક્વૉડ્રન્ટમાં હોય તેવી વ્યક્તિ ભલે તે ગેટકીપર હોય કે પ્રેસિડેન્ટ, પણ તે આ મુજબ વિચારે છે કે કહે છે, "હું એવી સલામત નોકરી શોધી રહ્યો છું, જેમાં ઘણાં લાભ પણ મળે." અથવા "આપણને ઓવરટાઈમના કેટલા પૈસા મળે?" અથવા "આપણી પગાર સાથેની કેટલી રજા?" બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો ઈ ક્વૉડ્રન્ટમાં હોય તેવા લોકો માટે સલામતી સૌથી મહત્ત્વનું જીવનમૂલ્ય છે.

એસ ક્વૉડ્રન્ટના જીવન મૂલ્યો

એસ ક્વૉડ્રન્ટમાં આવતા લોકો માટે મૂળભૂત જીવનમૂલ્ય સ્વતંત્રતા છે. તેઓ તેમની સ્વતંત્રતા ઈચ્છે છે અને ઈચ્છા થાય તેમ કરે છે. કોઈ વ્યક્તિ કહે કે "હું મારી નોકરી છોડી દેવાનો છું અને મારો પોતાનો વ્યવસાય શરૂ કરીશ." તેવા લોકો ઈ ક્વૉડ્રન્ટમાંથી એસ ક્વૉડ્રન્ટમાં જઈ રહ્યા છે.

એસ ક્વૉડ્રન્ટના લોકો પોતાનો નાનો વ્યવસાય ધરાવે છે. તેમનો વારસાગત ધંધો હોય, કે સ્પેશ્યલિસ્ટ હોય કે કન્સલ્ટન્ટ હોઈ શકે છે. ઉદાહરણ તરીકે મારો એ મિત્ર ધનવાન લોકોના ઘરમાં મોટા સ્ક્રીનના ટીવી, ફોન સિસ્ટમ અને સિક્યુરિટી સિસ્ટમ ઈન્સ્ટૉલ કરવાનું કામ કરે છે. તેનો ત્રણ કર્મચારીનો સ્ટાફ છે અને તેને માત્ર ત્રણ લોકોના બૉસ હોવાનો આનંદ છે. તે સખત મહેનતુ છે. તે સંપૂર્ણપણે એસ ક્વૉડ્રન્ટમાં આવે છે. રિયલ એસ્ટેટ એજન્ટ અને ઈન્શ્યોરન્સ બ્રોકર જેવા કમિશન લઈને કામ કરતા સેલ્સ-માર્કેટિંગના લોકો પણ આ ક્વૉડ્રન્ટમાં આવે છે. એસ ક્વૉડ્રન્ટમાં ડૉક્ટર, વકીલ અને એકાઉન્ટન્ટ જેવા લોકો પણ આવે છે, જે મોટી મેડિકલ, લીગલ કે એકાઉન્ટન્સી કંપનીમાં કામ નથી કરતા, પરંતુ પોતાની સ્વતંત્ર પ્રેક્ટિસ કરે છે.

એસ શબ્દ મુજબ જ આ ક્વૉડ્રન્ટમાં લોકો જોવા મળશે. એસ ક્વૉડ્રન્ટની વ્યક્તિ અવારનવાર આવું કહેશે, "કોઈ કામ સારી રીતે થાય તેવું તમે ઈચ્છતા હો તો તે કામ જાતે કરો." અથવા "મારી પાસે શ્રેષ્ઠ પ્રોડક્ટ્સ છે." જો તેમનું કોઈ થીમ સૉંગ હોય તે આવું હોય, "આ કામ બીજું કોઈ વધુ સારી રીતે ન કરી શકે." એસ ક્વૉડ્રન્ટના મૂળમાં સ્વતંત્રતાના દેખાડા પાછળ અન્ય લોકો પર વિશ્વાસનો અભાવ હોય છે... બીજું કોઈ તેમના કરતાં વધારે સારું કરી શકે તેવું માનવા તેઓ તૈયાર નથી હોતા.

એસ ક્વૉડ્રન્ટના લોકોને કમિશન પેટે વેતન ચૂકવાય છે અથવા તેઓ જેટલો સમય કામ કરે તે મુજબ તેમને પૈસા મળતા હોય છે. ઉદાહરણ તરીકે એસ ક્વૉડ્રન્ટ વ્યક્તિ આવું કહેતી સાંભળવા મળશે કે, "એને કમિશન પેટે કુલ વેચાણ કિંમતના ૬ ટકા રકમ મળે છે." અથવા "હું એક કલાકના ૧૦૦ ડૉલરનો ચાર્જ લઉં છું." અથવા "મારી ફી ખર્ચ ઉપરાંત ૧૦ ટકા છે."

એસ ક્વૉડ્રન્ટની વ્યક્તિ બિઝનેસ ક્ષેત્રે જહૉન વેઈન સમાન છે. તેઓ આમ કહેતા હોય છે, "હું આ કામ મારી રીતે સ્વતંત્ર રીતે કરીશ."

બી ક્વોડ્રન્ટના જીવન મૂલ્યો

જે લોકો શૂન્યમાંથી સર્જન કરે છે અને મજબૂત બી ક્વૉડ્રન્ટ બિઝનેસ સ્થાપે છે તેવા લોકો મજબૂત જીવનધ્યેય ધરાવે છે, શ્રેષ્ઠ ટીમ અને અસરકારક ટીમવર્કને મહત્ત્વ આપે છે અને શક્ય એટલા વધુ લોકો સાથે કામ કરવા ઈચ્છે છે. આ પુસ્તકમાં અગાઉ મેં જનરલ ઇલેક્ટ્રીકના સ્થાપક થૉમસ એડિસન, ફોર્ડ મોટરના સ્થાપક હેન્રી ફોર્ડ અને માઈક્રોસોફટના સ્થાપક બિલ ગેટ્સનો ઉલ્લેખ કર્યો છે.

એસ ક્વોડ્રન્ટમાં આવતા લોકો તેમના પોતાના ક્ષેત્રમાં શ્રેષ્ઠ થવા માગે છે, જયારે બી ક્વૉડ્રન્ટના લોકો એવા લોકોને શોધે છે જેઓ તેમના જે-તે ક્ષેત્રમાં શ્રેષ્ઠ છે અને આવા લોકોને તેઓ તેમની પોતાની ટીમમાં જોડી દે છે. હેન્રી ફોર્ડના અગાઉના ઉદાહરણમાં ફોર્ડે એવા લોકોની મજબૂત ટીમ બનાવી જેઓ તેમના કરતાં પણ સ્માર્ટ હતા. એસ ક્વૉડ્રન્ટના બિઝનેસમેન ઘણી વાર નાની ટીમમાં સૌથી સ્માર્ટ-હોશિયાર હોય છે. જેમ કે ડૉકટર કે કન્સલ્ટન્ટ.

કમાણીની વાત આવે ત્યારે બી ક્વૉડ્રન્ટની વ્યક્તિ પોતાનો વ્યવસાય છોડી શકે છે અને તેમ છતાં પણ તેને કમાણી થતી રહે છે. એસ ક્વોડ્રન્ટમાં આવતા મોટાભાગના લોકોના કેસમાં વ્યક્તિ કામ કરવાનું બંધ કરે છે તો તેની આવક પણ બંધ થઈ જાય છે. આથી તમારે તમારી જાતને પ્રશ્ન કરવો જોઈએ કે, “હું આજે કામ કરવાનું બંધ કરી દઉં તો હવે પછી મને કેટલી આવક થતી રહેશે?” જો તમારી આવક છ મહિનામાં કે તેનાથી ઓછા સમયમાં બંધ થઈ જાય તો સમજો કે તમે ઈ કે એસ ક્વોડ્રન્ટમાં છો. બી કે આઈ ક્વોડ્રન્ટમાં આવતા લોકો કામ કરવાનું બંધ કરે પછી પણ અનેક વર્ષો સુધી તેમને આવક થતી રહે છે.

આઈ ક્વોડ્રન્ટના જીવન મૂલ્યો

આઈ ક્વૉડ્રન્ટ નાણાકીય સ્વતંત્રતાનું મહત્ત્વ સમજે છે. પોતે પૈસા માટે નહીં પરંતુ પૈસા તેના માટે કામ કરે તેવો વિચાર તેમને ગમે છે અને તેને તે અનુસરે છે.

રોકાણકારો અનેક પ્રકારે રોકાણ કરતા હોય છે. તેઓ સોનાના સિક્કા, રિયલ એસ્ટેટ, બિઝનેસ, શેર, મ્યુચુઅલ ફંડ્સ, બૉન્ડ્સ જેવી પેપર એસેટ્સમાં રોકાણ કરી શકે છે.

જો તમારી આવક રોકાણ અંગે તમારા વ્યક્તિગત જ્ઞાનથી આવવાને બદલે કોઈ કંપની કે સરકારી નિવૃત્તિ યોજના મારફતે આવતી હોય તો તે ઈ ક્વૉડ્રન્ટના લોકો માટેની આવક થઈ. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો તમારા બૉસ કે બિઝનેસ તમારી સેવા બદલ હજી પણ તમને નાણાકીય ચુકવણી કરી રહ્યા છે.

સાચો રોકાણકાર તમને આ મુજબ કહેતો સાંભળવા મળશે, “મને મારી અસ્કયામતો (એસેટ્સ) પર ૨૦ ટકા વળતર મળી રહ્યું છે.” અથવા “કંપનીની નાણાકીય વિગત મને બતાવો.” અથવા “પ્રોપર્ટી પર ડિફર્ડ મેઈન્ટેનન્સ બાકી છે?”

અલગ-અલગ ક્વોડ્રન્ટના, અલગ-અલગ રોકાણકારો

આજના વિશ્વમાં આપણે બધાએ રોકાણકાર બનવું જરૂરી થઈ ગયું છે. જોકે તેમ છતાં આપણી સ્કૂલ પ્રણાલી આપણને રોકાણ કરવા વિશે ખાસ કંઈ શીખવતી નથી. હા, કેટલીક બિઝનેસ સ્કૂલ શેર ખરીદવા વિશે શીખવે છે, પરંતુ મારા મતે તે રોકાણ નથી. શેર ખરીદવા તે જુગાર છે, રોકાણ નથી.

વર્ષો પહેલાં રિચ ડૅડીએ મારું ધ્યાન દોર્યું હતું કે મોટાભાગના કર્મચારીઓ મ્યુચુઅલ ફંડ્સમાં રોકાણ કરે છે કે બચત કરે છે. તેમણે એમ પણ કહ્યું હતું કે, "ડૉક્ટરો સૌથી ખરાબ રોકાણકાર હોય છે." તેમણે એમ પણ કહ્યું હતું કે, "તમે કોઈ એક ક્વૉડ્રન્ટ (જેમ કે ઈ, એસ કે બી)માં સફળ થઈ ગયા તેનો મતલબ એ નથી કે તમે આઈ (રોકાણ) ક્વોડ્રન્ટમાં પણ સફળ થઈ ગયા."

રિચ ડૅડીએ એ બાબતે પણ મારું ધ્યાન દોર્યું હતું કે જુદાં-જુદાં ક્વૉડ્રન્ટ્સના લોકો જુદા-જુદા માર્ગે રોકાણ કરતા હોય છે. ઉદાહરણ તરીકે એસ ક્વોડ્રન્ટમાં આવતા લોકોને તમે એવું કહેતા સાંભળશો કે, "હું રિયલ એસ્ટેટમાં રોકાણ કરવા નથી માગતો કારણ કે હું ટૉઈલેટ સરખું કરવા નથી માગતો." બી ક્વોડ્રન્ટમાં આવતા લોકોને આ જ પ્રકારનું રોકાણ કરવાનું કહેવામાં આવે તો તેઓ કહેશે કે, "હું રાત્રે મારું ટૉઈલેટ સરખું કરવા માટે એક પ્રૉપર્ટી મેનેજમેન્ટ કંપનીની સેવા લેવા માગું છું." બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો એસ ક્વૉડ્રન્ટના રોકાણકાર વિચારશે કે તેમણે પ્રૉપર્ટીની દેખરેખ જાતે કરવાની રહેશે, જયારે બી ક્વૉડ્રન્ટના રોકાણકાર તેમનાં પ્રૉપર્ટી મેઈન્ટેનન્સ માટે અન્ય કંપનીની વ્યાવસાયિક સેવા લેશે. જુદા-જુદા લોકો, જુદા-જુદા વિચારો, જુદા-જુદા ક્વૉડ્રન્ટ્સ, જુદા-જુદા જીવનમૂલ્યો.

જુદા-જુદા ક્વૉડ્રન્ટ્સ તરફ આકર્ષાયેલા જુદા-જુદા લોકો વિશે તમે વધુ જાણવા માગતા હો તો તમે રિચ ડૅડ શ્રેણીનુ પુસ્તક ક્રમાંક-૨ રિચ ડૅડ્સ કેશફ્લો ક્વૉડ્રન્ટ વાંચી જશો. તેમાં ઊંડાણપૂર્વક આ વાત સમજાવવામાં આવી છે. મે શરૂઆતમાં કહ્યું તેમ, ઘણાં લોકો કહે છે કે જે લોકો તેમનાં જીવનમાં પરિવર્તન લાવવા માટે તૈયાર છે તેવા લોકો માટે કેશફ્લો ક્વૉડ્રન્ટ પુસ્તક સૌથી મહત્ત્વનું છે.

નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ એ અને બી ક્વોડ્રન્ટના બિઝનેસ છે

નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ એવા લોકો માટે છે, જે બી ક્વૉડ્રન્ટના વિશ્વમાં આવવા માગે છે. બી ક્વૉડ્રન્ટ બિઝનેસ શું છે? તેનો જવાબ એ છે કે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ સિસ્ટમ ૫૦૦થી વધુ લોકો સુધી ફેલાયેલી છે. આ ઉપરાંત સૈદ્ધાંતિક રીતે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં કમાણી અમર્યાદ છે, તેમ છતાં ઈ અને એસ ક્વૉડ્રન્ટ માટે આવકની ક્ષમતા ઘણી વાર મર્યાદિત હોય છે, જેનો આધાર તમે વ્યક્તિગત રીતે કેટલી કામગીરી કરો છો તેના પર રહેલો છે. નેટવર્ક

માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં તમારું નેટવર્ક જેટલી કમાણી કરી શકે તેટલી કમાણી તમે કરી શકો છો. જો તમે મોટું નેટવર્ક તૈયાર કરશો, તો તમે જંગી કમાણી કરી શકશો.

તમે એક વાર મોટો નેટવર્ક બિઝનેસ સ્થાપી દીધો, પછી તમારે બી ક્વોડ્રન્ટમાંથી આઈ ક્વૉડ્રન્ટ તરફ જવાનું છે. મારા રિચ ડૅડીએ મને ઓછામાં ઓછું આટલું તો કહ્યું જ હતું અને તે મુજબ જ મેં કર્યું હતું. ઝેરૉક્સ કંપનીની નોકરી છોડતી વખતે અને મારો પોતાનો બિઝનેસ શરૂ કરતી વખતે મારા જે સાથી કર્મચારીઓએ મારી હાંસી ઉડાવી હતી તેઓ આજની તારીખે પણ સેલ્સમેન જ છે. મતલબ કે ત્યાંના ત્યાં જ છે. તેમની માનસિકતામાં, મૂળભૂત જીવનમૂલ્યોમાં કોઈ ફેરફાર થયો જ નથી. આથી તેમણે તેમનો ક્વૉડ્રન્ટ બદલ્યો જ નથી. મને ખ્યાલ છે કે તેમનામાંથી કેટલાક નોકરી ગુમાવવાની સ્થિતિમાં છે અને તેને કારણે ચિંતામાં છે અને કેટલાક પાસે તો નિવૃત્તિના સમયગાળા માટે પૂરતા પૈસા પણ નથી. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો તેમણે ઈ અને એસ ક્વોડ્રન્ટમાં ખાસ્સો એવો સમય વેડફી નાખ્યો.

તમે મોટા થઈને શું બનવા માગો છો?

હું નાનો હતો ત્યારે મારા ગરીબ પિતા મને અવારનવાર કહેતા કે “સ્કૂલમાં ભણવા જા અને સારા માર્ક્સ લાવ, જેથી તને સારી અને સલામત નોકરી મળે.” તેઓ મને ઈ ક્વોડ્રન્ટમાં ધકેલી રહ્યા હતા.

મારી માતા મને અવારનવાર કહેતી કે, “જો તું પૈસાદાર બનવા માગતો હોય તો તારે ડૉક્ટર કે વકીલ બનવું જોઈએ. આ રીતે કોઈપણ સંજોગોમાં તારી પાસે એક વ્યવસાય રહેશે, જે તારી મદદ કરશે.” તેઓ મને એસ ક્વૉડ્રન્ટ તરફ મોકલી રહ્યા હતા.

મારા રિચ ડૅડીએ કહ્યું કે, “જો તું પૈસાદાર બનવા માગતો હોય તો...તારે તારા પોતાના બિઝનેસ પર ધ્યાન આપવું પડશે.” રિચ ડૅડીએ મને એક બિઝનેસમેન બનવાની અને રોકાણકાર બનવાની સલાહ આપી હતી.

હું વિયેતનામથી પાછો આવ્યો, ત્યારે મારે મારા ક્યા ડૅડી (રિચ ડૅડી કે પુઅરડૅડી)ના માર્ગે જવું તે નક્કી કરી લેવું પડે તેમ હતું. કેશફ્લો ક્વૉડ્રન્ટ જોતા,



મેં મારી જાતને આ પ્રશ્ન કર્યો, "ક્યા ક્વોડ્રન્ટમાં મને નાણાકીય સફળતા મળવાની શક્યતા સૌથી વધારે છે." હું આખી જિંદગી કર્મચારી બનીને રહેવાનો ન હતો તે હું જાણતો હતો. હું એસ ક્વોડ્રન્ટમાં ડૉક્ટર કે વકીલ બનવા માટે સ્કૂલમાં જવા પણ નહોતો માગતો. હું જાણતો હતો કે મારા માટે શ્રેષ્ઠ અવસર બી અને આઈ ક્વોડ્રન્ટમાં હતા. મને ખબર હતી કે મારા માટે બી અને આઈ ક્વૉડ્રન્ટ મારા માટે સૌથી શ્રેષ્ઠ હતા અને તેનું સીધું-સાદું કારણ એ હતું કે હું કરોડપતિ બનવા માગતો હતો અને એ કરોડો રૂપિયા કમાવા માટે હું આખી જિંદગી સતત કોઈના આદેશ માનવા અને સખત મહેનત કરવા માગતો ન હતો. આજે હું ઑફિસ ગયા વગર જ કે સખત મહેનત કર્યા વગર જ લાખો ડૉલર કમાઈ રહ્યો છું. હું ઓછું કામ કરું છું અને વધુ કમાણી કરું છું કારણ કે હું નેટવર્કની શક્તિનો ઉપયોગ કરું છું.

હવે તમારે તમારી રીતે ક્વૉડ્રન્ટ ચકાસવાના છે. તમે તમારી જાતને પ્રશ્ન કરશો કે. "ક્યો ક્વૉડ્રન્ટ કે ક્વૉડ્રન્ટ્સ મારા માટે શ્રેષ્ઠ છે?"

ઘણાં લોકો તેમનાં જીવનમાં સફળ નથી થતા તેનું એક કારણ એ છે કે તેઓ તેમના ક્વૉડ્રન્ટ્સમાં ફેરફાર કરતા નથી...મોટાભાગના લોકો માત્ર નોકરી બદલે છે. એટલે જ આપણે અવારનવાર સાંભળીએ છીએ કે લોકો એક પછી એક નોકરી છોડી રહ્યા છે અથવા લોકો એવું કહે છે કે, "મને આદર્શ નોકરી મળી ગઈ છે." તેમને આદર્શ નોકરી મળી હોય તો પણ તેમના જીવનમાં ખાસ કોઈ પરિવર્તન નથી આવ્યું કારણ કે તેમણે તેમના ક્વોડ્રન્ટમાં ફેરફાર કર્યો નથી.

ક્વોડ્રન્ટમાં પરિવર્તનો મતલબ જીવન મૂલ્યો અને મિત્રોમાં પરિવર્તન

નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસનો એક ફાયદો એ છેકે તે નવા લોકોથી ભરેલો બિઝનેસ છે, જેમાંથી કેટલાક તમારા શ્રેષ્ઠ નવા મિત્રો બની શકે છે. મારા માટે ઝેરૉક્સ કંપની છોડવામાં સૌથી મોટી સમસ્યા એ હતી કે મારા શ્રેષ્ઠ મિત્રો અને કુટુંબીઓ ઈ ક્વૉડ્રન્ટના હતા. તેમના જીવનમૂલ્યો મારા જીવનમૂલ્યો કરતાં જુદા હતા. તેમના મતે સલામતી અને નિશ્ચિત આવક મહત્ત્વના હતા, જ્યારે મારા મતે સ્વતંત્રતા અને નાણાકીય આત્મનિર્ભરતા મહત્ત્વના હતા.

જો તમે તમારો ક્વૉડ્રન્ટ બદલવા અને નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં જોડાવા વિચારી રહ્યા હો તો તમને મારા કરતાં પણ ઘણો મોટો ફાયદો છે. નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ તમને એકસમાન માનસિકતાવાળા લોકોનો એક મોટો સમૂહ પૂરો પાડે છે. આ લોકો સમાન જીવનમૂલ્યો ધરાવે છે અને એ છે બી ક્વૉડ્રન્ટના જીવનમૂલ્યો, જે તમને પરિવર્તનના સમયમાં સહાય કરે છે.

મને પ્રોત્સાહિત કરનારા બે જ લોકો હતા- મારા રિચ ડૅડી અને તેમનો પુત્ર. બાકી બધાને લાગતું હતું કે હું તો પાગલ છું, અને કદાચ હતો પણ ખરો. જોકે ઝેરૉક્સ કૉર્પોરેશન ખાતેની નોકરી માત્ર સલામતી ખાતર અને નિશ્ચિત આવક મળે છે તે કારણથી જ ત્યાં ટકી રહેવાનું મારા માટે શક્ય ન હતું.

ઝેરૉક્સ ખાતેના મારા શ્રેષ્ઠ મિત્રો આજે પણ મારા શ્રેષ્ઠ મિત્રો છે. તેઓ હંમેશાં મારા શ્રેષ્ઠ મિત્રો જ રહેશે કારણ કે તેઓ મારા જીવનના પરિવર્તનના સમયમાં મારી સાથે હતા. પણ તેમ છતાં મારે આગળ વધવાનું હતું. હવે તમારે માટે એ ઘડી આવી ગઈ છે અને બી ક્વૉડ્રન્ટ તમને આહ્વાન કરી રહ્યો છે. તમે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં જોડાઈ જાઓ અને નવા મિત્રોને મળવાનું શરૂ કરી દો.

તમારા મિત્રો ક્યા ક્વોડ્રન્ટમાં છે?

આજે મારા ચારેય ક્વોડ્રન્ટમાં મિત્રો છે. તેમ છતાં મારા મહત્ત્વના મિત્રો બી અને આઈ ક્વૉડ્રન્ટમાં છે. લોકો સાથે સંવાદ કરવામાં એક પડકાર એ છે કે હું તેમના જીવનમૂલ્યો અને તેમના ક્વૉડ્રન્ટ્સથી વાકેફ છું. મારા ધ્યાન પર આવ્યું છે કે ઈ ક્વૉડ્રન્ટના લોકોને હું બિઝનેસ કે રોકાણ વિશે વાત કરું છું ત્યારે તેઓ મને સારી રીતે સમજી શકતા નથી અથવા તો હું જે કહું છું તેનાથી તેઓ ગભરાઈ જાય છે. ઉદાહરણ તરીકે હું ઈ ક્વૉડ્રન્ટના લોકોને કહું કે, “મને મારો પોતાનો બિઝનેસ શરૂ કરવાનું ગમે છે.” તે લોકો એમ કહે છે કે, “તેમાં જોખમ નથી?” મારું કહેવાનું તાત્પર્ય એ છે કે આપણે સૌ અલગ-અલગ જીવનમૂલ્યોની દૃષ્ટિએ વાત કરીએ છીએ મારા માટે જે રોમાંચક છે તે બીજા લોકો માટે ગભરાટ અનુભવવા જેવું છે. આથી ઈ અને એસ ક્વૉડ્રન્ટના લોકોને ગભરાવવાને બદલે હું તેમની સાથે હવામાન, રમત-જગત કે ટીવીના

કાર્યક્રમો વિશે વાત કરું છું.

જે લોકો નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં છે તેવા ઘણાં લોકો મારા રિચ ડૅડીના કેશફ્લો ક્વૉડ્રન્ટનો ઉપયોગ તેમનો બિઝનેસ સમજાવવા માટે કરે છે. મેં અહીં દર્શાવ્યા મુજબનો ક્વૉડ્રન્ટ તેઓ તૈયાર કરે છે :



ત્યારબાદ તેઓ જે વ્યક્તિ તેમનો પોતાનો નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ શરૂ કરવા માગે છે તેના માટે અલગ-અલગ જીવનમૂલ્યો સમજાવે છે. તેમાંના ઘણાં લોકો જણાવે છે કે આ ડાયાગ્રામની મદદથી આ બિઝનેસમાં આવવા માગતી નવી વ્યક્તિ તેને વધુ સારી રીતે અને સાનુકૂળ રીતે સમજી શકે છે. નવા લોકોને એ સમજવાનો અવસર મળે છે કે તેઓ તેમના જીવનમૂલ્યમાં પરિવર્તન કરવા જઈ રહ્યા છે અને એવી બિઝનેસ સ્કૂલમાં પ્રવેશી રહ્યા છે, જ્યાં તેમને નોકરિયાતને બદલે એક બિઝનેસના માલિક કઈ રીતે બનવું તે શિખવવામાં આવે છે.

તેમાંથી બધા લોકો કંઈ બિઝનેસ શરૂ નથી કરવાના, પરંતુ ઘણાં લોકો તમે ઉપયોગમાં લીધેલા ક્વૉડ્રન્ટની પ્રશંસા કરશે જેમાં મૂળભૂત જીવનમૂલ્યની વાત કરવામાં આવી છે અને તેમને માનસિક રીતે તૈયાર થવા માટે પૂરતો સમય આપવામાં આવે છે, નવો બિઝનેસ શરૂ કરવા માટે જંગી વેચાણનું દબાણ કરવામાં નથી આવતું. તમે ક્વૉડ્રન્ટને સમજવામાં પૂરતો સમય આપશો અને તેના નફા-નુકસાન વિચારશો તો મને લાગ છે કે એક ક્વૉડ્રન્ટમાંથી બીજા ક્વૉડ્રન્ટમાં અને તેમાંથી અન્ય ક્વૉડ્રન્ટમાં પરિવર્તન વિશે જાણશો...તે વાસ્તવમાં મૂળભૂત જીવનમૂલ્યોમાં પરિવર્તન છે અને જીવનમૂલ્યો બદલાતા સમય લાગે છે.

"એક ક્વોડ્રન્ટથી બીજા ક્વોડ્રન્ટમાં જવું તેનો મતલબ
મૂળભૂત જીવનમૂલ્યોમાં પરિવર્તન લાવવું."

મને લાગે છે કે નેટવર્ક માર્કેટિંગ સમજાવવું એટલા માટે મુશ્કેલ લાગે છે કારણ કે બી ક્વોડ્રન્ટમાં ઘણાં ઓછા લોકો સફળ થયા છે. આપણી પરંપરાગત સ્કૂલ અને પારિવારિક મૂલ્યોને કારણે મોટાભાગના લોકો ઈ કે એસ ક્વોડ્રન્ટ્સમાં જ છે. હકીકતમાં મારા અંદાજ મુજબ તો ઈ કે એસ ક્વોડ્રન્ટમાં કુલ વસતીના ૮૦ ટકા લોકો હશે. હું એમ પણ કહી શકું કે આઈ ક્વૉડ્રન્ટમાં ૧૫ ટકા લોકો હશે અને કુલ વસતીના માત્ર પાંચ ટકાથી પણ ઓછા લોકો બી ક્વૉડ્રન્ટમાં હશે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો વિશ્વમાં ગણ્યાંગાંઠ્યા થૉમસ એડિસન અને બિલ ગેસ્ટ છે. ઘણાં પ્રસિદ્ધ સીઈઓ ઈ ક્વોડ્રન્ટમાં છે જેઓ પણ બી ક્વોડ્રન્ટમાં નથી. ઉદાહરણ તરીકે જનરલ ઇલેક્ટ્રીકના ભૂતપૂર્વ સીઈઓ જેક વેલ્શ છેક સુધી જનરલ ઇલેક્ટ્રીકના કર્મચારી જ રહ્યા. તેઓ અત્યંત બુદ્ધિવાન લીડર હતા તે કબૂલ, પણ તે કંપનીના માલિક અને સ્થાપક થૉમસ એડિસન હતા જેમણે સ્કૂલનું શિક્ષણ પણ પૂરું કર્યું ન હતું. એડિસનમાં વિઝન હતું અને શૂન્યમાંથી સર્જન કરવાની લગન હતી જેમાંથી બિઝનેસનું આ સામ્રાજ્ય ઊભું થઈ શક્યું.

મેં અગાઉ કહ્યું તે જ વાત ફરીથી કહી રહ્યો છું કે ખૂબ જ થોડાં લોકો સાચા અર્થમાં બી ક્વૉડ્રન્ટના લીડર છે. આથી જયારે લોકો નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં રહેલી તક વિશે જાણવા માટે આવે છે ત્યારે તેમને ખબર નથી હોતી કે કેટલી મોટી તક તેમની સામે આવી રહી છે. મોટાભાગના વર્ષો ઈ અને એસ ક્વૉડ્રન્ટમાં જ રહ્યા હોવાથી તેમની સામે કેટલી મોટી તક આવીને ઊભી છે તેને ઓળખી શકે તેવી વિચારશક્તિ તેમની પાસે હોતી નથી. હું એટલો નસીબદાર છું કે બાળપણમાં મારા રિચ ડૅડીએ મને બી ક્વૉડ્રન્ટના બિઝનેસ અંગે વિચારી શકું તેવી મારી વિચારશક્તિ કેળવી. એટલે જ મેં મારા જીવનકાળમાં માત્ર ચાર જ વર્ષ નોકરી કરી છે. હું પરિપક્વ થયો ત્યારે ઈ કે એસ ક્વૉડ્રન્ટ વિશે મેં વિચાર્યું જ ન હતું. મને ખબર હતી કે હું જે ક્વૉડ્રન્ટમાં રહેવા માગું છું તે માત્ર બી અને આઈ ક્વૉડ્રન્ટ જ હતા.

જો તમે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ શરૂ કરવાનો નિર્ણય લઈ લીધો હોય અને તમે મિત્રને તેના વિશે વાત કરી રહ્યા હો તો તેને આ ક્વૉડ્રન્ટ વિશે અને તમે શા માટે તમારો વ્યક્તિગત ક્વૉડ્રન્ટ બદલ્યો તે બાબત વિસ્તૃત રીતે અને નિરાંતે સમજાવશો. "હું એક નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીનો પાર્ટટાઈમ બિઝનેસ શરૂ કરી રહ્યો છું" એમ કહેવાને બદલે તમે તેને વિગતે આ ક્વૉડ્રન્ટ વિશે સમજાવશો તો તેને તેમાં રસ પડશે. મેં કહ્યું તેમ, આ બિઝનેસ સમજાવવો મુશ્કેલ છે તેનું કારણ એ કે બહુ ઓછા લોકો બી ક્વૉડ્રન્ટની કોઈ વ્યક્તિને જાણે છે. મોટાભાગના લોકોની આસપાસ ઈ અને એસ ક્વૉડ્રન્ટના મિત્રો અને કુટુંબીઓ જ રહેલા છે. આથી ધીરજ રાખો અને તમારા જીવન પ્રત્યેના નવા દૃષ્ટિકોણ વિશે સમજાવવા માટે ક્વૉડ્રન્ટ્સનો ઉપયોગ કરો. આ ઉપરાંત જો તમે ધીરજ રાખશો અને તમે જે પરિવર્તન કરવા જઈ રહ્યા છો એ પરિવર્તનોને સમજાવવામાં સફળ થઈ જશો તો કદાચ તમારી આ યાત્રા દરમિયાન જ તેઓ તમારી સાથે ક્યારે જોડાઈ જશે તેવું પણ બને. તેમને એ જાણવા દો કે આ યાત્રા એક પ્રક્રિયા છે, રાતોરાત કમાઈ લેવાની વાત નથી અને આ યાત્રા પૂરી થતા ઘણાં વર્ષો લાગે છે. જો તમે ગંભીર હો તો હું તમને પાંચ વર્ષની યોજના ઘડવાની સલાહ આપું છું.

પાંચ વર્ષની યોજના

મને ઘણીવાર લોકો પ્રશ્ન કરે છે કે, "શા માટે પાંચ વર્ષની યોજના?" તેના કારણો આ મુજબ છે :

કારણ-૧ : સ્ટારબક્સ કંપની બનવામાં અનેક વર્ષો થયા હતા. મેકડોનાલ્ડ્સ બનવામાં અનેક વર્ષો લાગ્યા. સોની એન્ટરટેઈનમેન્ટ ક્ષેત્રે મહાકાય કંપની બની તેમાં પણ અનેક વર્ષોની મહેનત લાગી હતી. કહેવાનું તાત્પર્ય એ કે મહાન કંપનીઓ બનતા અને મહાન બિઝનેસ લીડર્સ પાકતા અનેક વર્ષો લાગે છે. મોટાભાગના લોકો વર્ષોની બાબતે વિચારતા જ નથી હોતા. મોટાભાગના લોકોને તાત્કાલિક લાભ જોઈએ છે અને ઝડપથી પૈસાદાર થઈ જવું છે. એટલા માટે જ બી ક્વૉડ્રન્ટમાં બહુ ઓછા લોકો છે. મોટાભાગના લોકોને પૈસાદાર થવું છે, પણ તેમના સમયનું રોકાણ કરવા તૈયાર નથી.

અગાઉ શરૂઆતમાં કહ્યું તેમ, શીખવું એ શારીરિક પ્રકિયા છે...શારીરિક શિક્ષણ મેળવવામાં ઘણી વાર માનસિક શિક્ષણ કરતાં પણ વધારે સમય લાગે છે. ઉદાહરણ તરીકે તમે સાઈકલ ચલાવતા શીખવાનો નિર્ણય લીધો, પરંતુ આ વિચારમાં જેટલો સમય લાગ્યો તેના કરતાં શારીરિક રીતે સાઈકલ લઈને ચલાવતા શીખવામાં વધારે સમય લાગે છે. સારી બાબત એ છે કે એક વાર તમે શારીરિક રીતે સાઈકલ ચલાવવાનું શીખી ગયા, એટલે પછી તમે હંમેશને માટે શીખી ગયા.

કારણ-૨ : બીજી તરફ ન શીખવું એ પણ એક શારીરિક પ્રક્રિયા છે. એક કહેવત છે કે, "વૃદ્ધ કૂતરાને નવી યુક્તિ ન શીખવી શકાય." ઈશ્વરનો આભાર કે આપણે માનવી છીએ, શ્વાન નથી. તેમ છતાં આ વિચારમાં કેટલુંક તથ્ય પણ છે કે જેમ-જેમ આપણે વૃદ્ધ થતા જઈએ તેમ-તેમ આપણે જે બાબતો વર્ષો સુધી શીખ્યા તે ભૂલવાનું કે મગજમાંથી કાઢવાનું મુશ્કેલ બની જાય છે. ઈ અને એસ ક્વૉડ્રન્ટમાં ઘણાં બધા લોકો સાનુકૂળતા અનુભવે છે તેનું એક કારણ એ છે કે તેમને ત્યાં આરામ અને સલામતીનો અહેસાસ થાય છે...કારણ કે તેમણે ત્યાં કઈ રીતે રહેવું તે શીખવામાં વર્ષો વીતાવ્યા છે. ઘણાં બધા લોકો પાછા તે જ ક્વૉડ્રન્ટમાં જતા રહે છે કારણ કે ત્યાં તેમને આરામદાયક લાગે છે. આ આરામદાયક સ્થિતિ તેમના માટે લાંબા ગાળે સારી બાબત નથી તેમ છતાં તેમને ત્યાં મજા આવે છે.

કેટલીક બાબતો શીખવામાં અને કેટલીક બાબતો ભૂલી જવામાં પૂરતો સમય લો. કેટલાક લોકો માટે ક્વૉડ્રન્ટની ડાબી બાજુએથી જમણી બાજુ જવાની આખી પ્રક્રિયામાં જો સૌથી મોટું અવરોધક પરિબળ હોય તો એ છે કે તેમના પોતાના ઈ અને એસ ક્વૉડ્રન્ટના દૃષ્ટિકોણને ભૂલી જવો. તમે જે શીખ્યા છો તે ભૂલવાનું શીખી જશો તો મને લાગે છે કે પરિવર્તન ઝડપી અને વધુ સરળ રીતે આવી જશે.

કારણ-૩ : તમામ ઈયળો (કેટરપિલર્સ) પતંગિયા બનતા પહેલાં રક્ષણાત્મક આવરણ (કોકૂન) બનાવી લે છે. મારા માટે ફલાઈટ સ્કૂલ મારું રક્ષણાત્મક આવરણ હતું. હું સ્નાતક થયા બાદ ફલાઈટ સ્કૂલમાં પ્રવેશ્યો હતો અને તેનાથી રોમાંચિત થઈ ગયો હતો. આ સ્કૂલ છોડી ત્યારે હું પાઈલટ બની ગયો હતો અને વિયેતનામ યુદ્ધમાં જવા માટે તૈયાર હતો. જો હું કોઈ સિવિલિયન ફલાઈટ સ્કૂલમાં હોત તો કદાચ હું પાઈલટ હોવા છતાં યુદ્ધ માટે વિયેતનામ ગયો હોત કે કેમ તે અંગે મને શંકા છે. લશ્કરી પાઈલટ તરીકે અમે જે શીખ્યા તે સિવિલિયન

પાઈલટ તરીકે જે શીખીએ તેના કરતાં અલગ હતું. બુદ્ધિક્ષમતા અલગ-અલગ છે, તાલીમનો પ્રકાર અલગ- અલગ અને તાલીમના અંતે યુદ્ધમાં જવાની વાસ્તવિકતા સૌથી મોટો ફર્ક પાડી દે છે.

ફ્લોરિડામાં બેઝિક ફ્લાઈટ સ્કૂલનું પ્રશિક્ષણ મેળવવામાં મને બે વર્ષ લાગ્યા હતા. હું પાઈલટ બની ગયો હતો અને મને વધુ આધુનિક તાલીમ માટે કેલિફોર્નિયાના કેમ્પ પેન્ડલટન ખાતે મોકલવામાં આવ્યો હતો. ત્યાં અમને વિમાન ઊડાડવા ઉપરાંતની પણ તાલીમ આપવામાં આવી હતી. તેની વિગતો રજૂ કરીને હું તમને કંટાળો લાવવા નથી માગતો, પરંતુ કેમ્પ પેન્ડલટન ખાતે સઘન તાલીમ આપવામાં આવી હતી.

અમે ફ્લાઈટ સ્કૂલનું શિક્ષણ અને તાલીમ પૂરા કર્યા અને પાઈલટ બની ગયા પછી વિયેતનામ જવા માટે એક વર્ષની તૈયારી કરવાનો સમય અપાયો હતો. તૈયારી માટે અમે સતત ઉડાન ભરતા હતા. અમારી માનસિક, ભાવનાત્મક, શારીરિક અને અધ્યાત્મિક એમ દરેક પ્રકારની કસોટી લે તેવી ઉડાન ભરી હતી...ફરી એક વાર શિક્ષણના પિરામિડની ચાર મહત્ત્વની બાબતો.

કેમ્પ પેન્ડલટન ખાતે આઠ મહિનાની તાલીમના આ પ્રોગ્રામને કારણે મારામાં આંતરિક પરિવર્તન આવી ગયું. એક ટ્રેનિંગ ફ્લાઈટ દરમિયાન હું હકીકતમાં પાઈલટ બની ગયો અને વિયેતનામ યુદ્ધમાં જવા માટે સજ્જ થઈ ગયો. ત્યાં સુધી હું માનસિક, ભાવનાત્મક અને શારીરિક રીતે ઉડાન ભરતો હતો. કેટલાક લોકો તેને “યંત્રવત્ ઉડાન ભરનારા” કહે છે. એ એક ટ્રેનિંગ મિશનમાં મારામાં અધ્યાત્મિક પરિવર્તન આવી ગયું. એ મિશન એટલું ગહન અને ગભરાવી દે તેવું હતું કે અચાનક મારી તમામ શંકાઓ અને ભય જતા રહ્યા અને મારો માનવીય આત્મા જાગૃત થઈ ગયો. ઉડાન ભરવી એ જાણે મારા જીવનનો એક હિસ્સો બની ગયો હતો. વિમાનમાં પણ મને શાંતિનો અનુભવ થતો હતો અને હું જાણે ઘરમાં જ હોઉં તેવું અનુભવતો હતો. વિમાન મારા જીવનનો હિસ્સો બની ગયું હતું. હું વિયેતનામ જવા માટે સંપૂર્ણપણે તૈયાર થઈ ગયો હતો.

મને ડર લાગતો ન હતો એવું તો ન હતું...કારણ કે મને ડર લાગતો હતો. યુદ્ધમાં જવાનો ડર તો હતો જ. મૃત્યુનો ડર હતો અને તેનાથી પણ વધારે ઘાયલ થઈ જઈને વિકલાંગ બની જવાનો ડર વધારે હતો. પણ ફર્ક એ હતો કે આ તમામ ડર વચ્ચે પણ હું યુદ્ધમાં જવા માટે તૈયાર હતો. મારા ડર કરતાં મારો આત્મવિશ્વાસ વધારે મજબૂત હતો. અને આ જ પ્રકારનું જીવન બદલી નાખે તેવું શિક્ષણ મને ઘણી નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓમાં જોવા મળ્યું.

જેવી રીતે હું પાઈલટ બન્યો અને યુદ્ધમાં જવા માટે તૈયાર થયો એ જ પ્રકારની પ્રક્રિયામાંથી પસાર થઈને હું બિઝનેસમેન અને રોકાણકાર બન્યો છું. હું બિઝનેસમાં બે વાર નિષ્ફળ ગયો પછી મને મારી ક્ષમતા માલૂમ પડી હતી...આ ક્ષમતાને એન્ટ્રેપ્રિન્યોરલ સ્પિરિટ અર્થાત ઉદ્યોગસાહસિકતાની ક્ષમતા કહે છે. આ સ્પિરિટને કારણે જ ગમે તેવી મુશ્કેલ સ્થિતિમાં પણ હું બી અને આઈ ક્વોડ્રન્ટમાં જ રહું છું. સંઘર્ષ કરીને પણ હું બી અને આઈ ક્વોડ્રન્ટમાં જ રહું છું, ઈ અને એસ ક્વૉડ્રન્ટની સલામતી અને આરામદાયક જીવનમાં હું સરકી નથી જતો. બી ક્વોડ્રન્ટમાં આરામદાયક અનુભૂતિનો વિશ્વાસ હું ૧૫ વર્ષ પછી મેળવી શક્યો છું.

હું આજે પણ પાંચ વર્ષની યોજના બનાવું છું

હું કંઈ નવું શીખવાનો નિર્ણય લઉં છું ત્યારે હું તે સંપૂર્ણ પ્રક્રિયા શીખવા માટે પાંચ વર્ષની યોજના બનાવું છું. ઉદાહરણ તરીકે રિયલ એસ્ટેટમાં રોકાણ કરવું છે, તો તેના માટે પણ હું પાંચ વર્ષની યોજના બનાવીશ. શેરબજારમાં રોકાણ કરવા માગું છું તો તેના વિશે સંપૂર્ણ રીતે સમજવા માટે પાંચ વર્ષ વિતાવીશ. ઘણાં લોકો એક વાર રોકાણ કરે છે, થોડાં પૈસા ગુમાવે છે અને પછી રોકાણ કરવાનું છોડી દે છે. તેઓ તેમની પ્રથમ ભૂલ પછી રોકાણ કરવાનું બંધ કરી દે છે જેને કારણે તેઓ શીખી શકતા નથી. મારા રિચ ડૅડી કહેતા કે, "સાચો વિજેતા જાણે છે કે પરાજય એ વિજયની પ્રક્રિયાનો જ એક ભાગ છે. જીવનમાં હારી ચૂકેલા જ વિચારે છે કે વિજેતાઓ ક્યારેય હારતા નથી. પરાજિત વ્યક્તિ એ છે જે જીતવાના સપના જુએ છે અને ભૂલ કરવાથી ડરે છે."

આજે પણ હું ભૂલો કરવા માટે પાંચ વર્ષનો સમય લઉં છું અને તેમાં શક્ય એટલી વધારે ભૂલો કરું છું. હું આવું એટલા માટે કરું છું કારણ કે મને ખબર છે કે હું જેટલી વધારે ભૂલો કરીશ અને તેમાંથી શીખીશ...તેટલો જ વધારે સ્માર્ટ હું પાંચ વર્ષ પછી બની જઈશ. જો હું પાંચ વર્ષ સુધી કોઈ ભૂલો જ નહીં કર્યું, તો પાંચ વર્ષ પછી પણ મારી બુદ્ધિક્ષમતામાં કોઈ ફેર નહીં પડ્યો હોય. માત્ર મારી ઉંમરમાં જ પાંચ વર્ષનો વધારો થઈ ગયો હશે.

બી અને આઈ ક્વૉડ્રન્ટમાં મારી યાત્રા પૂરી નથી થઈ

વ્યક્તિગત રીતે કહું તો હું ઘણાં વર્ષોથી યાત્રા કરી રહ્યો છું અને હજી મારે ઘણું શીખવાનું છે. કદાચ મારી આ યાત્રા આજીવન ચાલુ રહેશે. સારી વાત એ છે કે હું જેટલું વધારે શીખું છું, એટલું વધારે કમાઉં છું અને ઘણું ઓછું કામ મારે કરવું પડે છે. જો તમે કે તમારા મિત્રો નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ શરૂ કરવાનો વિચાર કરતા હો અને તાત્કાલિક કમાણી કરી લેવા માગતા હો તો હજી પણ તમે ઈ અને એસ ક્વૉડ્રન્ટમાં જ છો. ઈ અને એસ ક્વૉડ્રન્ટમાં રહેલા લોકો રાતોરાત કમાણી કરી લેવાની યોજનાઓ અને કૌભાંડોનો સૌથી વધુ શિકાર બને છે. જો તમે તમારી આ યાત્રા શરૂ કરવા અંગે ગંભીર હો તો નવું શીખવામાં, પ્રગતિ કરવામાં, તમારા મૂળભૂત જીવનમૂલ્યોમાં પરિવર્તન લાવવામાં અને નવા મિત્રોને મળવામાં ઓછામાં ઓછા પાંચ વર્ષ ફાળવવાની હું સલાહ આપું છું.

સારાંશ

નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસનો ફાયદો એ છે કે તેમાં સારામાં સારું બિઝનેસ એજ્યુકેશન મળે છે. એટલું જ નહીં, તેના મારફતે મિત્રોનું એક નવું વિશ્વ મળે છે. અને આ મિત્રોની દિશા અને તમારી દિશા પણ એક જ છે અને તમારા જીવનમૂલ્યો પણ એકસમાન છે. મારા મતે આવી

મિત્રતા અમૂલ્ય છે. હું જાણું છું કે મને જો કેટલાક સારા મિત્રો આ યાત્રામાં ન મળ્યા હોત તો હું આ યાત્રા કરી શક્યો ન હોત.

ફરી એકવાર કહું છું કે જો તમે તમારા પ્રેઝન્ટેશનમાં કેશફલો ક્વૉડ્રન્ટનો ઉપયોગ કરવા માગતા હો તો તેના માટે મારા રિચ ડૅડીને તેનો યશ આપજો જેમણે પૈસા, બિઝનેસ અને જીવનના વિશ્વમાં ચાર અલગ-અલગ પ્રકારના લોકો વિશે આટલી સરળ સમજૂતી આપી છે. વર્ષો પહેલાં મારા રિચ ડૅડીના ક્વૉડ્રન્ટે મને એવું વિશ્વ બતાવ્યું હતું, જેનાથી મારા ગરીબ પિતા (પુઅર ડૅડી) સંપૂર્ણપણે અજાણ હતા. મને આશા છે કે આ ક્વૉડ્રન્ટ તમારા માટે પણ આવું જ વિશ્વ લઈને આવશે.

તમે, તમારા મિત્રો અને તમારું કુટુંબ ક્યા ક્વોડ્રન્ટમાં છો?

હવે પછીના પ્રકરણ તરફ આગળ વધીએ તે પહેલાં તમારી નજીકના લોકો કયા ક્વોડ્રન્ટમાં છે તે ચકાસી લો.

વ્યક્તિ	ક્વૉડ્રન્ટ (ઈ, એસ, બી કે આઈ)
પિતા	________
માતા	________
પત્ની કે પતિ	________
ભાઈઓ *(નામની યાદી કરો)*	
________	________
________	________
બહેનો *(નામની યાદી કરો)*	
________	________
________	________
મિત્રો *(નામની યાદી કરો)*	
________	________
________	________
________	________
________	________
________	________
________	________

તમે આજે કયા ક્વોડ્રન્ટમાં છો અને આવતીકાલે તમે કયા ક્વોડ્રન્ટમાં જવા માગો છો?

	ઈ	એસ	બી	આઈ
તમારો આજનો ક્વૉડ્રન્ટ	____	____	____	____
તમારો આવતીકાલનો ક્વૉડ્રન્ટ	____	____	____	____

ક્વૉડ્રન્ટ બદલવાની તમારી શું યોજના છે...તમે કઈ રીતે શિક્ષણ અને અનુભવ મેળવશો તથા મૂળભૂત જીવનમૂલ્યોમાં કેવી રીતે પરિવર્તન લાવશો?

હવે પછીનો ફાયદો

હવે પછીના પ્રકરણમાં મિત્રોનું નેટવર્ક કેવી રીતે બનાવવું તેના ફાયદા બતાવવામાં આવ્યા છે.મિત્રો એવા કે જે બિઝનેસ માલિક બની જાય છે.

ફાયદો #૪ : નેટવર્કનો ફાયદો શું?

૧૯૭૪માં હું હવાઈમાં ઝેરૉક્સ કૉર્પોરેશન માટે કામ કરતો હતો ત્યારે ઝેરૉક્સ ટેલિકૉપીયર નામની પ્રૉડક્ટ વેચવામાં મને ખાસ્સી મુશ્કેલી પડી રહી હતી. તે નવી પ્રૉડકટ હોવાથી તેનું વેચાણ કરવામાં મને ભારે મુશ્કેલી પડી રહી હતી. માત્ર એ નવી પ્રૉડક્ટ હતી એટલું જ નહીં, બધા એ જ પ્રશ્ન પૂછતા હતા કે, “બીજા કોની પાસે તે છે?” મતલબ કે જો બીજા કોઈ પાસે ટેલિકૉપીયર ન હોય અને તેનું નેટવર્ક ન હોય તો તેનો ઉપયોગ જ રહેતો નથી... આજે મોટાભાગના લોકોએ ટેલિકૉપીયર વિશે સાંભળ્યું નથી, પરંતુ ફેક્સ મશીન વિશે મોટાભાગના લોકોએ સાંભળ્યું છે.

વધુ ને વધુ લોકોએ આ નવા ફેક્સ મશીનનો ઉપયોગ કરવાનું શરૂ કર્યું તેમ-તેમ ટેલિકૉપીયરની કિંમત વધવા લાગી...તેનું વેચાણ પણ સરળતાથી થવા લાગ્યું. મેં એ નવા મશીનો વેચવા માટે ચાર વર્ષ સંઘર્ષ કર્યો, તે પ્રૉડક્ટ શું છે અને બિઝનેસમાં તેની ઉપયોગિતા શું છે તે સમજાવવામાં ખાસ્સો સમય આપ્યો. આજે મોટાભાગની કંપનીઓ-ઑફિસોમાં અને ઘણાં ઘરોમાં પણ તે જોવા મળે છે. આજે ટેલિકૉપીયર શું છે તે સમજાવવામાં સમય બગાડવાને બદલે લોકો તેમને કેવું મૉડેલ જોઈએ છે તે પસંદ કરવામાં પડ્યા છે. મશીનનો ઉપયોગ કેવી રીતે કરવો તે સમજાવવાની બહુ ઓછી જરૂર પડે છે. કહેવાનું તાત્પર્ય એ છે કે ટેલિકૉપીયર કે ફેક્સ મશીનનું એક નેટવર્ક ઊંચું થઈ જાય પછી તેની કિંમત ઘણી વધી જાય છે. અને એટલે જ આ પ્રકરણમાં નેટવર્કની ક્ષમતા અને તેના ફાયદા વિશે વાત કરવામાં આવી છે.

મેટકાફનો નિયમ

રૉબર્ટ મેટકાફ ઈથરનેટના સર્જકો પૈકી એક છે. તાજેતરમાં તેમણે ટેક્નૉલોજી કંપની થ્રીકૉમ (૩કૉમ) કૉર્પની સ્થાપના કરી છે. તેમણે એક નિયમ આપ્યો છે, જે મેટકાફના નિયમ તરીકે જાણીતો બન્યો છે. આ નિયમ આ મુજબ છે :

નેટવર્કનું આર્થિક મૂલ્ય = નેટવર્કનો ઉપયોગ કરનારા લોકોની સંખ્યાર

મેટકાફનો નિયમ સરળ શબ્દોમાં આ રીતે સમજી શકાય :

કોઈ એક ટેલિફોન હોય તો તે એક જ ફોનનું ખરેખર કોઈ આર્થિક મૂલ્ય રહેતું નથી. પણ બે ટેલિફોન થઈ જાય તો મેટકાફના નિયમ મુજબ ફોન નેટવર્કનું આર્થિક મૂલ્ય વધી જાય છે. તે નેટવર્કનું આર્થિક મૂલ્ય શૂન્યથી ચાર થઈ જશે. હવે તેમાં ત્રીજો ફોન ઉમેરીએ તો તે નેટવર્કનું આર્થિક મૂલ્ય નવ થઈ જશે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો નેટવર્કનું આર્થિક મૂલ્ય ઘાતાંક મુજબ (એક્સપોનેન્શિયલી) વધે છે, અંકશાસ્ત્ર મુજબ (એરિથમેટિકલી) નહીં.

"નેટવર્કનું આર્થિક મૂલ્ય ઘાતાંક મુજબ (એક્સસપોનેન્શિયલી) વધે છે, અંકશાસ્ત્ર મુજબ (એરિથમેટિકલી) નહીં."

જહૉન વેઈન બિઝનેસમેન

મારા પિતાના સમયમાં જહૉન વેઈન સફળતાનો આદર્શ ગણાતા હતા. જહૉન વેઈન એવા કડક મિજાજના વ્યક્તિ હતા જેને પોતાનું કામ પાર પાડવા માટે કોઈની જરૂર પડતી ન હતી. વેઈન મહિલાઓ સાથે પણ "હું ટારઝન...તું જેન"ની જેમ જ વર્તન કરતા હતા. તે સમયે ટેલિવિઝન પ્રોગ્રામમાં લીવ ઈટ ટુ બીવર જેવા કાર્યક્રમ આવતા હતા, જેમાં વૉર્ડ ક્લીવર (બીવરના પિતા) નોકરી કરવા જતા અને તે પગાર લઈને ઘેર ન આવે ત્યાં સુધી તેની પત્ની જૂન ક્લીવર (બીવરની માતા) ઘેર રહીને એક કર્તવ્યનિષ્ઠ પત્નીની જેમ તેની રાહ જુએ છે, જમવાનું બનાવે છે અને સફાઈ કરે છે.

૧૯૫૦ના દાયકાની ફિલ્મો અને ટેલિવિઝન કાર્યક્રમોની ઘણી બધી બાબતો હવે બદલાઈ ગઈ છે, પરંતુ તે સમયના ઘણાં બિઝનેસ વિચારો આજે પણ પ્રસ્તુત છે. આજે પણ હું લોકોને એમ કહેતા સાંભળું છું કે, "હું બિઝનેસ શરૂ કરી રહ્યો છું અને એકલા હાથે જ હું બિઝનેસ કરીશ." મારા મતે એકલા હાથે બિઝનેસ કરવાનો વિચાર જહૉન વેઈનની જેમ બિઝનેસ કરવાનો વિચાર છે. મેં અગાઉ જ કહ્યું છે કે જયારે મોટાભાગના લોકો કહે કે તેઓ તેમની રીતે જ બિઝનેસ કરવા જઈ રહ્યા છે ત્યારે મોટાભાગે તેઓ ઈ ક્વોડ્રન્ટમાંથી બી ક્વોડ્રન્ટમાં જવાને બદલે એસ ક્વોડ્રન્ટમાં પહોંચી જાય છે. આજે એસ ક્વૉડ્રન્ટ આવા જહૉન વેઈન જેવા અપરિષ્કૃત લોકોથી ભરેલો છે.

ફ્રેન્ચાઈઝી એ નેટવર્ક છે

૧૯૫૦ના દાયકામાં એક નવા પ્રકારનું બિઝનેસ મૉડેલ ઊભરવાનું શરૂ થયું, આ બિઝનેસ મૉડેલ ફ્રેન્ચાઈઝી તરીકે જાણીતું છે. મેકડૉનાલ્ડ્સ, વેન્ડીઝ, વગેરે ફ્રેન્ચાઈઝિંગમાં કેટલાક જાણીતા નામ છે. આજે ફ્રેન્ચાઈઝી વ્યાપક રીતે સ્વીકૃત બિઝનેસ મૉડેલ બની ગયું છે. તેમ

છતાં ૧૯૫૦ના દાયકાના સમયમાં જૂના લોકો અને ખાસ કરીને જહૉન વેઈન પ્રકારના બિઝનેસ વિચાર ધરાવતા લોકોએ ફ્રેન્ચાઈઝીની ટીકા કરી હતી અને તેને ગેરકાયદેસર પણ કહી દીધું હતું. આજે હું વિશ્વભરમાં જયાં પણ જાઉં છું ત્યાં મેકડૉનાલ્ડ્સ જેવા ફ્રેન્ચાઈઝી મૉડેલ ખૂબ જ જાણીતા બની ગયા છે. બેઈજિંગમાં, દક્ષિણ આફ્રિકામાં અને ઘણાં દૂરસુદૂરના સ્થળે પણ મેકડૉનાલ્ડ્સનું આ ફ્રેન્ચાઈઝી મૉડેલ જોવા મળે છે. આજે વિશ્વએ ફ્રેન્ચાઈઝીને અપનાવી લીધું છે.

સરળ શબ્દમાં કહું તો ફ્રેન્ચાઈઝી એ બિઝનેસ નેટવર્કનું એક સ્વરૂપ છે, એવું નેટવર્ક જેમાં અનેક બિઝનેસ માલિકો એક સાથે મળીને બિઝનેસ કરે છે. આજે આપણે જાણીએ છીએ કે મેકડૉનાલ્ડ્સના ફ્રેન્ચાઈઝી માલિક પાસે કેટલી તાકાત છે જે કોઈ સામાન્ય વ્યક્તિએ પોતાની રીતે શરૂ કરેલા હેમ્બર્ગર સ્ટોર કરતાં ઘણી વધારે છે. જો આવી જહૉન વેઈન પ્રકારની વ્યક્તિ તેનો પોતાનો હેમ્બર્ગર સ્ટોર શરૂ કરે અને તેની બાજુમાં જ મેકડૉનાલ્ડ્સ તેનો સ્ટોર શરૂ કરે તો પેલા વ્યક્તિનો હેમ્બર્ગર સ્ટોર બંધ કરી દેવો પડે તેવી શક્યતા વધારે છે. પછી ભલે તે વધારે સારું હેમ્બર્ગર બનાવતો હોય.

કોઈ નવો બિઝનેસ શરૂ કર્યો હોય તો તેમાં નવા ફ્રેન્ચાઈઝીનું મહત્ત્વ ખાસ હોતું નથી. જેમ-જેમ ફ્રેન્ચાઈઝીની સંખ્યા વધે તેમ-તેમ તેનું મહત્ત્વ વધે છે. મને યાદ છે જયારે મેં સૌપ્રથમવાર મેઈલ બૉક્સ એટસેટ્રા જોયું અને આશ્ચર્ય પણ થયું હતું કે આ વળી શું છે. કંપનીએ ફ્રેન્ચાઈઝી મોડેલ અપનાવીને અચાનક જબરદસ્ત વૃદ્ધિ કરી. સ્ટારબક્સનું પણ એવું જ છે. વર્ષો પહેલાં, આ કૉફી બનાવતી નાનકડી કંપની વિશે મેં સાંભળ્યું હતું. મને તે નામ પણ વિચિત્ર લાગતું હતું. તે સમયે આ કંપની સિયેટલમાં એક કૉફીની ગાડી ચલાવતી હતી. આજે હું જયાં પણ જાઉં છું ત્યાં સ્ટારબક્સ જોવા મળે છે. ન્યૂયૉર્કમાં લગભગ દરેક ખૂણે સ્ટારબક્સ જોવા મળશે. આ અસાધારણ વૃદ્ધિ મુખ્યત્વે કંપનીની માલિકીના સ્ટોર્સ મારફતે થઈ છે અને ફ્રેન્ચાઈઝ મારફતે નથી થઈ, પરંતુ મેટકાફના નિયમનું આ એક ઉદાહરણ છે.

મારા પાડોશમાં એક નાની પેકેજિંગ અને મેઈલ શોપ વર્ષોથી બિઝનેસ કરતી હતી, પરંતુ મેઈલ બૉક્સીઝ એટસેટ્રાએ એ જ શોપિંગ સેન્ટરમાં તેની ફ્રેન્ચાઈઝી શરૂ કરી દેતા એ શૉપ બંધ કરી દેવી પડી હતી. એક નાના કૉફી શૉપ ઑપરેટરના કિસ્સામાં પણ આવું જ થયું. તેની કૉફી ખૂબ જ સ્વાદપ્રિય હતી છતાં સ્ટારબક્સના આવવાથી તે શૉપ બંધ કરી દેવી પડી. ફરી એકવાર એ જ વાત, અપરિષ્કૃત વ્યક્તિ નેટવર્કથી કામ કરતી વ્યક્તિ સામે હારી ગયો.

બીજા પ્રકારનો નેટવકર્ડ બિઝનેસ

૧૯૭૦ના દાયકામાં એક નવા પ્રકારનો નેટવકર્ડ બિઝનેસ શરૂ થયો હતો. આ પુસ્તક એ પ્રકારના બિઝનેસ વિશેનું છે. આ એવો નેટવર્ક બિઝનેસ છે, જે આજે નેટવર્ક માર્કેટિંગ તરીકે જાણીતો છે. ફ્રેન્ચાઈઝ્ડ બિઝનેસના નેટવર્કને બદલે તેમાં વ્યક્તિઓનું ફ્રેન્ચાઈઝ્ડ નેટવર્ક છે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો વ્યક્તિગત ફ્રેન્ચાઈઝી. આ નવા પ્રકારનો નેટવકર્ડ બિઝનેસ જયારે શરૂઆતમાં લોકપ્રિય થયો અને લાખો લોકો તેમાં આવવા લાગ્યા ત્યારે તેની પણ ખાસ્સી ટીકા

થઈ હતી. આજે પણ આ બિઝનેસની ટીકા થાય છે. જોકે તમામ ટીકાઓ છતાં નેટવર્ક માર્કેટિંગ ઉધોગ ફ્રેન્ચાઈઝી કે પરંપરાગત મોટા બિઝનેસ કરતાં પણ વધુ ઝડપથી વૃદ્ધિ કરી રહ્યો છે.

મોટાભાગના લોકો આ નેટવર્ક માર્કેટિંગના ઝડપથી વૃદ્ધિ કરી રહેલા બિઝનેસને જોઈ નથી શકતા તેનું એક કારણ એ છે કે મોટાભાગના કેસમાં નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ અદ્રશ્ય બિઝનેસ છે. મૅકડૉનાલ્ડ્સ કે સ્ટારબક્સ મોટા એડવર્ટાઈઝમેન્ટ કેમ્પેઈન કરીને તેમનો પ્રચાર કરે છે, જયારે મોટાભાગના નેટવર્ક માર્કેટિંગ ફ્રેન્ચાઈઝી ઘેરથી કે નાની ઑફિસમાંથી કામ કરે છે. પણ મહત્ત્વની વાત એ છે કે ઘણી સફળ નેટવર્ક માર્કેટિંગ ફ્રેન્ચાઈઝી મોટાભાગની ફ્રેન્ચાઈઝી કરતાં ઘણી વધુ કમાણી કરે છે.

નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં મોટો બિઝનેસ છે

આ પુસ્તકની શરૂઆતમાં મેં કેટલીક પ્રૉડકટ્સ અને સર્વિસીઝની યાદી આપી છે જે હાલમાં નેટવર્ક માર્કેટિંગ ડિસ્ટ્રિબ્યુશન સિસ્ટમ મારફતે મળે છે. આ યાદીમાં કાનૂની સેવાઓ, ટેક્સ સેવાઓ, ટેલિફોન સેવા, કૉસ્મેટિક્સ, વિટામિન્સ, ક્લોધિંગ અને રિયલ એસ્ટેટનો પણ સમાવેશ છે. મેં ખુલ્લા મને વિચાર કરીને જોયું તો વધુ આશ્ચર્યજનક બાબત એ જોવા મળી કે સિટિબેન્ક, એઓએલ ટાઈમ વૉર્નર અને બર્કશાયર હાથવે જેવા મોટા બિઝનેસ જૂથ પણ તેમના નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ ચલાવે છે. મેં મુક્ત મને જોયું અને અનુભવ્યું કે જે લોકો નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં નથી તે લોકો જ આ બિઝનેસની ટીકા કરી રહ્યા હતા. હું આ બિઝનેસને જોઈ શકતો ન હતો કારણ કે તે સાચા અર્થમાં અદ્રશ્ય બિઝનેસ છે, જેને જોઈ શકાય નહીં, હું આ ઉધોગમાં થઈ રહેલી વૃદ્ધિને જોઈ શકતો ન હતો. જૂની રૂઢિના બિઝનેસના લોકો અથવા જહૉન વેઈન સ્ટાઈલમાં બિઝનેસ કરતા લોકો પાસેથી માત્ર ફરિયાદો સાંભળતો હતો. આ ઉધોગ વૃદ્ધિ કરી રહ્યો છે તેનું કારણ મેટકાફના નિયમમાં રહેલી શક્તિ છે.

મેટકાફના નિયમની શક્તિનો ઉપયોગ કરો

નેટવર્ક માર્કેટિંગની સૌથી સારી બાબત એ છે કે તેણે મારા અને તમારા જેવા સામાન્ય વ્યક્તિને મેટકાફના નિયમની તાકાત આપી દીધી છે...જોકે તમારે તેના નિયમનું પણ ચુસ્ત પાલન કરવું જરૂરી છે. તમે આ નિયમના સિદ્ધાંતને અનુસરશો, નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપની સાથે સતત જોડાયેલા રહેશો તો તે સારી શરૂઆત છે, પરંતુ આટલું કરવા માત્રથી તમારામાં એ નિયમની શક્તિ આવી નથી જતી. માત્ર સિદ્ધાંતને અનુસરવાનો મતલબ તમે ટેલિફોન ખરીદી લાવવા જેવો થશે, પરંતુ ટેલિફોન માત્ર તમારી પાસે જ રહેશે.

"તમારું કામ અન્ય કોઈને તમારા જેવા જ બનાવી દેવાનું છે."

મેટકાફના નિયમની તાકાતનો ઉપયોગ કરવા માટે તમારે તમારી જેવા ડુપ્લિકેટ કે તમારી જેવા જ કોઈ વ્યક્તિ શોધવા પડશે. તમે એકમાંથી બે થઈ જશો તે જ ક્ષણે તમારું આર્થિક મૂલ્ય બેવડું નહીં, ચાર ગણું થઈ જશે. તમારા નેટવર્કનું મૂલ્ય શૂન્યમાંથી ચાર થઈ જશે. તમે જેવા ત્રણ થશો તે સાથે જ તમારા નેટવર્કનું આર્થિક મૂલ્ય ચારથી વધીને નવ થઈ જશે. તમે જોડેલા બે લોકો પૈકી બન્ને બીજા બે-બે લોકોને તેમની સાથે જોડી દે તો તમારા નેટવર્કનું આર્થિક મૂલ્ય રૉકેટની ગતિએ વધી જશે. અંકશાસ્ત્રની ગણતરી મુજબ સખત મહેનત કરવાને બદલે તમારું આર્થિક મૂલ્ય એક્સપોનેન્શિયલી વધી જશે. નેટવર્ક બિઝનેસની આ તાકાત અને આ મૂલ્ય છે.

સમય જતા એક સફળ નેટવર્કર ડૉક્ટર, વકીલ, એકાઉન્ટન્ટ અને પોતાની રીતે જ કામ કરનારા અન્ય મોટાભાગના લોકો કરતાં પણ વધારે કમાણી કરે છે. બન્નેનો તફાવત અને બન્નેની તાકાત વચ્ચેનો ફર્ક મેટકાફના નિયમમાં દર્શાવવામાં આવ્યો છે...જે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસનો સૌથી મોટો ફાયદો છે.

અગાઉના પ્રકરણમાં મેં નવા મિત્રોથી થતા ફાયદા વિશે વાત કરી. જો તમે થોડો સમય ફાળવશો અને તેમને સૌપ્રથમ કેશફ્લો ક્વૉડ્રન્ટ સમજાવશો, કયા ક્વૉડ્રન્ટમાં તેઓ તેમનો સમય ફાળવવા માગે છે તે પૂછશો અને પછી મેટકાફના નિયમની શક્તિ વિશે વાત કરશો તો મને લાગે છે કે તમે જે બિઝનેસ તક તમારા મિત્રો સમક્ષ રજૂ કરવા જઈ રહ્યા છો તે વિશે તેઓ વધારે સકારાત્મક બનશે. તમે એ હકીકત પણ જણાવશો કે નેટવર્ક માર્કેટિંગ ભલે જલદી ધ્યાનમાં આવે તેવો બિઝનેસ નથી, અને એક રીતે તે અદ્રશ્ય બિઝનેસ છે, તેમ છતાં આજે વિશ્વમાં સૌથી ઝડપથી વૃદ્ધિ કરી રહેલો બિઝનેસ છે.

નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ સ્થાપવો એટલે જૂના અને નવા મિત્રોને શોધવાનું કામ છે, જેઓ તમે જે દિશામાં જવા માગો છો તે દિશામાં તમારી સાથે આવવા માગે છે. તેને ગણિતનો એક કોયડો ઉકેલી રહ્યા હો તે રીતે જુઓ. માની લો કે તમે ૧૦ વ્યક્તિને, ૧૦ નવા મિત્રોને આ બિઝનેસમાં લાવ્યા. આથી તમારા નેટવર્કનું મૂલ્ય ૧૦૦ થઈ ગયું, ૧૦ નહીં. હવે આ તમામ ૧૦ લોકો તમારી જેમ જ ૧૦-૧૦ વ્યક્તિ લાવ્યા...તો તમારો બિઝનેસ જબરદસ્ત ઊંચકાઈ જશે. આ પુસ્તકના આરંભમાં મેં કહ્યું હતું તેમ, મેં ૧૯૭૦ના દાયકાની શરૂઆતમાં સૌપ્રથમવાર નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં રહેલી તક વિશે જાણ્યું ત્યારે મેં મારું મગજ બંધ કરી દીધું હતું. મારું મગજ બંધ હતું, મારી આંખો જોઈ શકતી ન હતી, આથી મારી સમક્ષ આવેલી બિઝનેસ તકમાં રહેલી તાકાતને હું ઓળખી ન શક્યો. આજે મને હવે પ્રકાશ દેખાયો છે. મને જો ફરી વાર આ બધું કરવાની તક મળે તો જૂની શૈલીનો બિઝનેસ સ્થાપવાને બદલે હું નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ શરૂ કરી દઉં.

ઓછા ખર્ચ સાથેનો વધુ સારો વિચાર

નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ સ્થાપવાને બદલે મેં જૂની શૈલીનો બિઝનેસ સ્થાપવામાં લાખો

ડૉલરનો ખર્ચ કર્યો, અને કેટલીક વાર લાખો ડૉલર ગુમાવ્યા પણ ખરા. મારી આ યાત્રા અંગે મને કોઈ રંજ નથી, પરંતુ હું વિશ્વાસપૂર્વક કહું છું કે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ શરૂ કરવો એ મોટાભાગના લોકો માટે વધુ ફાયદાકારક નીવડી શકે છે...ખાસ કરીને તમારી પાસે જૂની શૈલી મુજબનો બિઝનેસ શરૂ કરવા માટે અને ફ્રેન્ચાઈઝી શરૂ કરવા માટે લાખો ડૉલર ન હોય ત્યારે તો ખાસ. સરળ શબ્દમાં કહું તો, નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં ઓછો ખર્ચ છે અને વ્યાપક તાલીમ કાર્યક્રમ છે, જે ઘણો સારો વિચાર છે...આ એવો વિચાર છે, જેનો હવે જમાનો આવ્યો છે. નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ વિશ્વભરમાં ફેલાઈ ગયો છે. તમે માત્ર તમારું મગજ ખુલ્લું રાખશો તો તમને બધું જોવા મળશે. તમે તમારી આંખથી તે જોઈ શકતા નથી, કારણ કે તેમાં જોવા જેવું બહુ ઓછું છે. નેટવર્ક માર્કેટિંગનો બિઝનેસ સમગ્ર વિશ્વમાં ફેલાઈ ગયો છે અને બહુ થોડાં લોકો તેને જોઈ શકે છે.

નેટવર્કિંગનું ભવિષ્ય

નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ ખાસ્સો વૃદ્ધિ પામી ચૂક્યો છે તેમ છતાં હવે તેમાં પ્રવેશવાનો સમય પાકી ગયો છે. શા માટે હું આમ કહું છું? હું એટલા માટે કહું છું. કારણ કે વિશ્વ એ વિચાર જાણી ચૂક્યું છે કે ઔધોગિક યુગ પૂરો થઈ ગયો છે અને આપણે સત્તાવાર રીતે માહિતીના યુગમાં પ્રવેશી રહ્યા છીએ. જનરલ ઇલેક્ટ્રીક અને ફોર્ડ મોટર કંપની જેવા મોટા બિઝનેસ ઔધોગિક યુગના બિઝનેસ છે. મેકડૉનાલ્ડ્સ જેવી ફ્રેન્ચાઈઝી ઔધોગિક યુગ અને માહિતી યુગ વચ્ચેના સંક્રમણકાળના બિઝનેસ છે. નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ સાચા અર્થમાં માહિતી યુગની ફ્રેન્ચાઈઝી છે કારણ કે મોટાભાગના નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ માત્ર ને માત્ર માહિતીને આધારે જ ચાલે છે, તેમાં જમીન, કારખાના કે કર્મચારીઓની જરૂર પડતી નથી.

નાનપણમાં મને મારા માતા-પિતા હંમેશાં કહેતા કે, “સ્કૂલમાં જા અને સારા માકર્સ લઈ આવ જેથી તને સલામત અને ઊંચા પગારની નોકરી મળી શકે.” ઔધોગિક યુગના સમયનો આ વિચાર હતો. મારા મા-બાપ નોકરીની સલામતી, પેન્શન અને મેડિકલ સુવિધા અને સરકારી સામાજિક સલામતી તથા મેડિકલ સુવિધાઓ મળી રહે તેમાં માનતા હતા. આ ઔધોગિક યુગના જૂના વિચારો છે. આજે મોટાભાગના લોકો જાણે છે કે નોકરીની સલામતી એક મજાક છે, અને એક જ કંપનીમાં આજીવન નોકરી મોટાભાગના લોકોના નસીબમાં નથી. પછી તમે નિવૃત્તિના પ્લાન જોડો છો, શેર અને મ્યુચુઅલ ફંડ્સમાં જોખમી રોકાણ કરો છો, નિવૃત્તિકાળમાં સલામતીનો વિચાર પણ એક મજાક જ છે. આજે લોકોને નવા વિચાર અને સિસ્ટમની જરૂર છે જેના મારફતે તેમને અગાઉ આપણાં મા-બાપને હતી તેવી નાણાકીય સલામતી મળી શકે. તેનો એક જ જવાબ છે - નેટવર્ક માર્કેટિંગ. જેટલા વધુ ને વધુ લોકો જાગશે (અને ઘણાં ૧૧ સપ્ટેમ્બરના ત્રાસવાદી હુમલા પછી શેરબજારમાં આવેલા જોરદાર કડાકા પછી જાગી રહ્યા છે) તેટલા વધુ લોકોને સમજાશે કે નેટવર્ક માર્કેટિંગ એવા વિશ્વ માટે એક નવો જવાબ છે, જયાં સુરક્ષા દિવસે ને દિવસે ઘટી રહી છે. નેટવર્ક માર્કેટિંગ વિશ્વભરમાં લાખો લોકોને એવી તક પૂરી પાડે છે જેમાં તેમનાં જીવનનું નિયંત્રણ અને નાણાકીય ભવિષ્ય તેમના હાથમાં છે. અને એટલે જ નેટવર્ક માર્કેટિંગ ઉધોગ સતત વૃદ્ધિ કરતો રહેશે, પછી ભલે

જૂના વિશ્વના વિચારકો આ વૃદ્ધિ જોવામાં નિષ્ફળ જાય.

સારાંશ

વર્ષો પહેલાં યુવાવસ્થામાં સેલ્સમેન તરીકે હું સૌપ્રથમવાર ટેલિકૉપીયર વેચવાનો પ્રયાસ કરી રહ્યો હતો જે આજે ફેક્સ મશીન તરીકે જાણીતા છે. તે સમયે મને ભારે મુશ્કેલી પડી હતી કારણ કે બહુ ઓછા લોકો પાસે તે હતું. જેમ-જેમ તેની સંખ્યા વધતી ગઈ તેમ-તેમ વેચાણ વધુ ને વધુ સરળ થતું ગયું. જેટલા ફેક્સ મશીન વધારે થતા ગયા તેટલી તેની કિંમત વધતી ગઈ. મેટકાફના નિયમની આ તાકાત છે .

આજે નેટવર્ક માર્કેટિંગમાં વિચાર વેચવામાં સંઘર્ષ કરવો પડી રહ્યો છે તે હકીકત છે. વર્ષો પહેલાં લોકો નેટવર્ક માર્કેટિંગનું નામ પડે તો હસવા લાગતા હતા, ઘણાં મોઢા બગાડ્યા હતા અને આ ઉદ્યોગ ખરાબ છે તેવું પણ કહ્યું હતું. મને ખબર છે, મેં આમ કર્યું હતું. આજે વિશ્વમાં તમામ પરિવર્તનો સાથે નેટવર્ક માર્કેટિંગ ઉદ્યોગનું ભવિષ્ય વધુ ને વધુ ઉજવળ બની રહ્યું છે. અગાઉ મેં કહ્યું હતું તેમ, ઘણાં મોટા કૉર્પોરેટ જૂથના પોતાના નેટવર્ક માર્કેટિંગ વિભાગ છે. બહું થોડાં લોકોને સમજાય છે તેમ છતાં આજે નેટવર્ક માર્કેટિંગ હવે મુખ્ય પ્રવાહનો બિઝનેસ બની ગયો છે. આથી તમારા મિત્રો કે સાથી કર્મચારીઓ આ તક જોઈ શકતા ન હોય તો પણ તમારે તમારું મગજ ખુલ્લું રાખવાનું છે, જેથી તમે મેટકાફના નિયમની શક્તિને ઓળખી અને જોઈ શકો... તમે નેટવર્કની શક્તિ જોઈ શકશો...એવી શક્તિ જે તમારી સામે છે. તમારે માત્ર એટલું જ કહેવાનું છે કે, “નેટવર્કની શક્તિનો હું મારા માટે ઉપયોગ કરવા માગું છું.”

આગામી ફાયદો

આગામી પ્રકરણમાં હું બિઝનેસની વાસ્તવિક દુનિયામાં સફળ થવા માટે અનિવાર્ય એવી બિઝનેસ સ્કીલની વાત કરવાનો છું. નેટવર્ક માર્કેટિંગની શ્રેષ્ઠ વાત એ છે કે તે તમને આ ખૂબ જ મૂલ્યવાન સ્કીલ (કુશળતા-કાબેલિયત) શીખવે છે, જેનો તમે તમારા જીવનકાળમાં સંપત્તિમાં વધારો કરવા માટે ઉપયોગ કરી શકો છો.

પ્રકરણ-૭

ફાયદો #૫ : તમારું સૌથી મહત્ત્વનું બિઝનેસ કૌશલ્ય વિકસાવો

૧૯૭૪નું વર્ષ મારા જીવનમાં વળાંક લાવનારું વર્ષ હતું. યુએસ મરીન કૉર્પ્સમાંથી મને ફરજમુક્ત કરવામાં આવનાર હતો અને હું વાસ્તવિક જગતમાં પગલાં માંડવા જઈ રહ્યો હતો. મારી સમસ્યા એ હતી કે હું કયા વિશ્વમાં પ્રવેશ કરું? હું મારા પુઅર ડૅડી (ગરીબ પિતા)ના વિશ્વમાં પ્રવેશીને ઈ ક્વૉડ્રન્ટમાં કર્મચારી બની જાઉં કે પછી મારા રિચ ડૅડી (ધનવાન પિતા)એ બતાવેલા વિશ્વમાં પ્રવેશીને બી ક્વૉડ્રન્ટમાં જઉં?

અગાઉ કહ્યું તેમ, મારા બે વ્યવસાય હતા જેના દ્વારા હું સરળતાથી ઈ ક્વૉડ્રન્ટમાં પ્રવેશી શક્યો હોત. હું શિપિંગ ઉધોગમાં જતો રહ્યો હોત અને શિપ ઑફિસર બની ગયો હોત અને સ્ટાન્ડર્ડ ઑઈલ માટે ઑઈલ ટેન્કર વેચતો હોત. અથવા હું કૉમર્શિયલ એરલાઈન પાઈલટ બની ગયો હોત. મારા ઘણાં સહાધ્યાયીઓ પાઈલટ જ બન્યા હતા. બન્ને વ્યવસાય મન લલચાવે તેવા હતા, પરંતુ મને લાગ્યું કે હું શિપ ઑફિસર કે પાઈલટ બની રહેવા માગતો ન હતો. તે દિવસો વીતી ગયા. અનેક જોખમો અને કેટલીક ગેરન્ટી સાથે મેં મારા પુઅર ડૅડીને બદલે રિચ ડૅડીને અનુસરવાનો નિર્ણય કર્યો.

૧૯૭૪ની શરૂઆતમાં મરીન કૉર્પ્સમાંથી હું ફરજમુક્ત થયો તે પહેલાં હું મારા રિચ ડૅડી પાસે ગયો અને મને બી ક્વૉડ્રન્ટ માટે તાલીમ આપવાનું કહ્યું. મને હજી પણ યાદ છે કે વાઈકિકિમાં તેમની ઑફિસમાં ચાલતા-ચાલતા મેં તેમને મારા બાકીના જીવન માટેની સલાહ માગી હતી. તે સમયે મારી ઉંમર ૨૬ વર્ષની હતી અને મારે એવા ક્ષેત્ર અંગે માર્ગદર્શનની જરૂર હતી, જેમાં બહુ ઓછા લોકો ગયા હતા અને એ ક્ષેત્ર હતું બી ક્વૉડ્રન્ટનું. મેં તેમને પ્રશ્ન કર્યો, “મારે શું કરવું જોઈએ?” મેં તેમને પૂછ્યું કે, “મારે કેવા પ્રકારની તાલીમ લેવી જોઈએ?”

મારા રિચ ડૅડીએ જરા પણ ખચકાટ વિના તેમના ટેબલ પરથી મારી સામે જોઈને કહ્યું કે, “સેલ્સમાં નોકરી કરી લે.”

કોઈ કૂતરાને લાત મારી હોય તેવી રીતે હું ઉકળ્યો અને કહ્યું કે, “સેલ્સ? હું બી ક્વૉડ્રન્ટમાં જવા માગું છું. મારે સેલ્સમાં નથી જવું.”

રિચ ડૅડી જે કહેતા હતા તેમાં અટકી ગયા અને તેમના ચશ્મા નીચા કરીને ઉપરથી મારી સામે જોયું, “તે મને પૂછ્યું કે હવે તારે શું કરવું જોઈએ. મેં તને કહ્યું કે તારે હવે શું કરવું જોઈએ. તું તે કરવા નથી માગતો તો હું તને શું કહું, મારી ઑફિસમાંથી જતો રહે.”

“પણ મારે બિઝનેસ માલિક બનવું છે. હું સેલ્સમેન બનવા નથી માગતો.” મેં ફરી દલીલ

કરી.

રિચ ડૅડીએ કહ્યું, “જો, મારે તને કેટલી વાર કહેવું કે તું મારી સલાહ લેવા આવ્યો હોય તો પછી તારે તે સલાહ સાંભળવાની વિનમ્રતા દાખવવી જોઈએ? તું મારી સલાહ ન સાંભળતો હોય તો પછી મને પૂછીશ જ નહીં. સમજયો?”

“તો પછી મને સમજાવો, શા માટે સેલ્સ?” મેં જરા વિનમ્રભાવે જવાબ આપ્યો. મારા બન્ને પિતા કડક સ્વભાવના હતા અને મને ખબર હતી કે જો મારે તેમની પાસેથી કંઈક શીખવું હશે તો મારે તેમને આદરપૂર્વક સાંભળવા પડશે. “સેલ્સ શીખવું એ શા માટે આટલું અગત્યનું છે તે મને સમજાવો.”

“બિઝનેસમાં વેચાણતી આવડત નંબર વન કાબેલિયત છે.”

“વેચાણની આવડત બિઝનેસમાં નંબર વન કુશળતા ગણાય છે.” મારા રિચ ડૅડીએ કહ્યું.

“વેચાણની આવડત બી ક્વૉડ્રન્ટની સૌથી અગત્યની સ્કિલ ગણાય છે. જો તું વેચાણ ન કરી શકે તેમ હોય તો બિઝનેસ માલિક બનવાના વિચાર ન કરીશ.”

“નંબર વન સ્કીલ?” તેમણે કહ્યું તેનું પુનરાવર્તન કરીને મેં પ્રશ્ન કર્યો.

“સૌથી સારા સેલ્સમેન સૌથી સારા લીડર હોય છે.” મારા રિચ ડૅડીએ કહ્યું. “પ્રમુખ કેનેડીનું ઉદાહરણ જો. તેઓ શ્રેષ્ઠ વક્તાઓ પૈકી એક હતા. તેઓ બોલતા ત્યારે લોકો તેમનાથી પ્રેરાતા હતા. કારણ કે તેમનામાં લોકોના આત્મા સુધી પહોંચવાની ક્ષમતા હતી.”

“તમારો મતલબ જયારે સ્ટેજ પરથી કે ટેલિવિઝન પર વક્તવ્ય આપીએ ત્યારે તે પણ વેચાણ જ છે?” મેં પ્રશ્ન કર્યો.

“બિલકુલ.” મારા રિચ ડૅડીએ કહ્યું. “અને તમે જયારે લખો છો, કે સામસામે વાત કરો છો કે તમારા સંતાન સાથે વાત કરો છો, તેમના રમકડાં લઈ આવવા કહો છો, તે બધુ વેચાણ જ છે. તમારા હાઈસ્કૂલના શિક્ષકો પણ દરરોજ વેચાણ જ કરતા હતા.”

“કેટલાકમાં સારી રીતે વેચાણની આવડત ન હતી.” મેં જરા કટાક્ષ કરતા કહ્યું .

“વાત સાચી, એ કારણથી જ તેઓ મહાન શિક્ષક નથી બની શક્યા. તમામ મહાન શિક્ષકો સૌથી સારા સેલ્સમેન છે. ક્રાઈસ્ટ, બુદ્ધ, મધર ટેરેસા, ગાંધી, મોહમ્મદને જુઓ. તેઓ બધા મહાન શિક્ષકો હતા, મતલબ કે તેઓ સારામાં સારા સેલ્સમેન હતા.”

“મતલબ કે હું સેલ્સમાં જેટલો હોશિયાર એટલો હું જીવનમાં વધારે સફળ?” મેં ફરી પ્રશ્ન કર્યો.

“તેને જરા બીજી રીતે જો.” મારા ધનવાન પિતાએ કહ્યું, “જે લોકો જીવનમાં સૌથી ઓછા સફળ થયા છે તેમના તરફ નજર કર. આ એવા લોકો છે જેને કોઈ સાંભળવાનું પસંદ નથી કરતા.”

“સેલ્સમાં કોઈ સારું હોઈ શકે?” મેં પ્રશ્ન કર્યો.

"ચોક્કસ. આપણે બધા જન્મથી જ સેલ્સમેન છીએ. નાનકડાં બાળક કે શિશુને જો. તેમને જયારે ભૂખ લાગે છે અને તેમને જે જોઈએ છે તે ન મળે તો તેઓ શું કરે છે?"

"આપણે બધા જન્મથી જ સેલ્સમેન છીએ."

"તેઓ રડવા લાગે છે," મેં જવાબ આપ્યો. "તે ચીસો પાડે છે. તેઓ વેચાણ શરૂ કરે છે.

"સાચી વાત." મારા રિચ ડૅડીએ કહ્યું. "તે કોઈ બાળકને એવું કહેવાનો પ્રયાસ કર્યો છે કે તારી પાસેથી તેને કંઈ મળશે નહીં?" જો બાળકને જે જોઈએ છે તે તેના પિતા નહીં આપે તો તે તેની માતા પાસે પહોંચી જશે. જો તેની માતા પણ નહીં આપે તો તે દાદા-દાદીને કહી દેશે. આપણે જેમ-જેમ મોટા થઈએ છીએ તેમ-તેમ આપણાંમાંથી કેટલાક મારે જે જોઈએ છે તે, "હું મેળવીને રહું છું"વાળો સ્વભાવ ગુમાવી દે છે. આપનણે જેમ-જેમ મોટા થઈએ છીએ તેમ-તેમ આપણને વસ્તુની માગણી ન કરવાનું કહેવામાં આવે છે. આપણને ફરિયાદ બંધ કરવા અને કોઈને ન પજવવાનું કહેવામાં આવે છે. એટલે પછી આપણે વેચવાનું બંધ કરી દેવાનું શીખીએ છીએ."

"આથી પુખ્ત વયના થઈએ પછી આપણે જે કંઈ શીખ્યા તે ફરીથી શીખવું પડશે. " મેં કહ્યું.

"જો આપણે જીવનમાં જે ઈચ્છીએ છીએ તે પ્રાપ્ત કરવા માગતા હોઈએ તો આપણે ચોક્કસપણે આમ કરવું પડશે," રિચ ડૅડીએ કહ્યું. "હું જયારે ૩૦ વર્ષનો હતો ત્યારે મને એવું લાગતું હતું કે હું જીવનમાં પાછળ પડી ગયો છું. મારામાં કંઈક ખામી હોવાનું લાગતું હતું. હું સખત મહેનત કરતો હતો પરંતુ સ્થિતિ સાનુકૂળ થતી ન હતી. તરત જ મને સમજાવા લાગ્યું કે સખત અને વધુ સખત મહેનત કરતા રહેવાથી કંઈ નહીં વળે. અંતે મેં કબૂલ્યું કે મારામાં જો પરિવર્તન નહીં આવે તો મારા જીવનમાં હું કંઈ મેળવી નહીં શકું. હું જાણતો હતો કે મારે હવે મારી જાતને બદલવી પડશે. મને ધીમે-ધીમે સમજાવા લાગ્યું કે હું લોકો સાથે યોગ્ય રીતે સંવાદ (કમ્યૂનિકેટ) નથી કરી શકતો. મારા કર્મચારીઓ મારી વાત સાંભળતા ન હતા. હું તેમને કંઈક કહેતો હતો અને તેઓ બીજું કંઈક કરતા હતા અથવા તો કંઈ કરતા જ ન હતા. મારા ગ્રાહકો મને સમજતા ન હતા. હું તેમને સમજાવતો હતો કે મારી પ્રૉડકટ્સ શા માટે વધારે સારી છે, તેમ છતાં તેઓ બીજી કંપનીની પ્રૉડક્ટ્સ જ ખરીદતા હતા. કોઈ અજાણી વ્યક્તિ સાથે વાત કરવામાં મને સંકોચ થતો હતો. પાર્ટીમાં હું કંટાળાજનક વ્યક્તિ હતો. હું જે કહેવા માગતો હતો તે કહી શકતો ન હતો. મારી કમ્યૂનિકેશન સ્કીલ (વાતચીત કરવાની કળા) ખૂબ જ નબળી હતી. મને તરત જ સમજાઈ ગયું કે જો હું બિઝનેસમાં સફળ થવા માગતો હોઉં તો મારે વેચાણ કરવાની કળા શીખવી પડશે. મારે સારા વક્તા બનવાની જરૂર હતી. મારે મારા કોચલામાંથી બહાર નીકળવાની જરૂર હતી. લોકોથી ડરવાનું મારે બંધ કરવાની જરૂર હતી. હું બાળપણમાં જે જાણતો હતો તે જ વસ્તુ મારે ફરીથી શીખવાની જરૂર હતી." મારા ધનવાન પિતા (રિચ ડૅડી) થોડી વાર અટક્યા, જાણે તેમનું મસ્તિષ્ક ભૂતકાળના સંસ્મરણોને વાગોળી રહ્યું હતું. પછી તેમણે ઉપરની તરફ જોયું અને કહ્યું કે, "શું તને યાદ છે, ઘણાં વર્ષો પહેલાં તું અને માઈક બન્ને પ્રાથમિક શાળામાં હતા ત્યારે હું એક સપ્તાહના સેલ્સના કોર્સ માટે હોનોલૂલૂ ગયો હતો?"

"મને યાદ છે," મેં કહ્યું. "મારા પુઅર ડૅડી માનતા હતા કે તમે સેલિંગના કોર્સમાં ભાગ લઈને મુર્ખામી કરી રહ્યા હતા."

"એમ?" રિચ ડૅડીએ પૂછ્યું. "તેમણે શું કહ્યું?"

"તેમણે કહ્યું હતું કે કોઈ વ્યક્તિ આવા કોર્સ માટે આટલા બધા રૂપિયા કેમ ખર્ચી રહી છે જેમાં તેને કૉલેજનું સર્ટિફિકેટ પણ નથી મળવાનું?"

આ સાંભળીને મારા ધનવાન પિતા હસવા લાગ્યા. "મેં મારી પાસે રહેલાં છેલ્લાં ૨૦૦ ડૉલર એ કોર્સમાં જોડાવા માટે ખર્ચી નાખ્યા હતા. એ અલગ વાત છે કે એ કોર્સને કારણે હું લાખો-કરોડો ડૉલરની કમાણી કરી શક્યો. અને તારા પુઅર ડૅડી માત્ર કૉલેજનાં સર્ટિફિકેટની વાત વિચારી રહ્યા હતા?"

"વાત સાચી," મેં કહ્યું. "અલગ-અલગ જીવન મૂલ્યની વાત છે. મારા ડૅડીને કૉલેજની વધુ ને વધુ ડિગ્રી જોઈતી હતી અને વધારે આર્થિક સફળતા જોઈતી હતી."

હજી પણ હસી રહેલા મારા રિચ ડૅડીએ તેમની પીળી તકતી પર આ શબ્દો લખી નાખ્યા.

ખરીદો/વેચો

આ શબ્દો તરફ ઈશારો કરતા મારા ધનવાન પિતાએ કહ્યું કે, "બિઝનેસમાં આ બે ખૂબ મહત્ત્વના શબ્દો છે. સ્ટૉક માર્કેટ અને રિયલ એસ્ટેટમાં લોકો હંમેશાં વેચવાના/ખરીદવાના સોદા વિશે વાત કરતા હોય છે. માર્કેટ અને બિઝનેસ ખરીદનારાઓ અને વેચાણ કરનારાઓ (વિક્રેતાઓ) ને કારણે ચાલે છે. જો મારી પાસે ખરીદનારા ન હોય તો હું બિઝનેસમાંથી ફેંકાઈ જાઉં. તેનો અર્થ એ છે કે મારે સતત વેચવું જરૂરી છે. હું મારા કર્મચારીઓ કે રોકાણકારોને ટીવી તથા અખબારોમાં જાહેરાતના માધ્યમથી મારી ઈમેજ વેચું છું. હું મારા પત્રોમાં, મારા એકાઉન્ટન્ટ્સ અને વકીલોને મારી ઈમેજ વેચું છું. આખો દિવસ હું સતત વેચાણ કરતો રહું છું. મારે મારી ટીમને સતત આગળ ધપાવવાની છે અને એ જોવાનું છે કે ગ્રાહક ખુશ થઈને આવે અને વધારે ખુશ થઈને અહીંથી જાય. આથી વેચાણ કરવું એ કોઈ વ્યક્તિ પાસેથી પૈસા પડાવી લેવાના પ્રયાસથી કંઈક વિશેષ અને મોટી બાબત છે."

"મને સમજાઈ ગયું," મેં જવાબ આપ્યો. "પરંતુ વેચાણ કરવાની આ કળા આટલી જરૂરી કેમ છે? આ સ્કીલ બી ક્વૉડ્રન્ટની નંબર વન લાયકાત શા માટે છે?"

"તે બહુ જ સરસ સવાલ કર્યો," મારા રિચ ડૅડીએ કહ્યું. "મોટાભાગના લોકોને એ વાત સમજાતી નથી કે તમે જેટલું વધારે વેચી શકો છો, એટલું જ વધારે ખરીદી શકો છો."

"શું?" મેં પૂછ્યું. હું આ વાત વધારે સારી રીતે સમજવા માગતો હતો કારણ કે મને ખબર હતી કે મેં અત્યંત મહત્ત્વની વાત સાંભળી છે. "હું જેટલું વધારે વેચી શકું છું તેટલું જ વધારે હું ખરીદી શકું છું."

જો તમે ખરીદવા માગતા હો

તો સૌપ્રથમ કંઈક વેચવું પડશે

ધનવાન પિતાએ માથું હલાવ્યું અને મને આ મુદ્દે વિચારવા અને શીખવાની મોકળાશ આપી. “તમે એટલું જ ખરીદી શકો છો, જેટલું તમે વેચી શકો છો,” મારા રિચ ડૅડીએ કહ્યું. “જો તમે કંઈ ખરીદવા માગતા હો તો સૌપ્રથમ તમારે કંઈક વેચવું પડશે. આથી વેચવાની લાયકાત નંબર વન આવડત છે. સૌપ્રથમ તમારે કંઈક વેચવું પડશે, પછી જ તમે કંઈક ખરીદી શકો છો.”

“જો હું વેચી નથી શકતો, તો હું કંઈ ખરીદી પણ નથી શકતો?” મેં પૂછ્યું.

“હા”માં જવાબ આપતા મારા ધનવાન પિતાએ કહ્યું કે, “ગરીબ લોકો એટલા માટે ગરીબ હોય છે કારણ કે તેઓ વેચી નથી શકતા...અથવા તેમની પાસે વેચવા માટે કંઈ હોતું નથી. ગરીબ દેશો માટે આ સાચું છે. ગરીબ દેશ એક એવો દેશ હોય છે, જેની પાસે વેચવા માટે કંઈ હોતું નથી અથવા જે કંઈ તેની પાસે છે તેને તે વેચી નથી શકતો. લોકો માટે પણ આ જ વાત સાચી છે. ઘણાં લોકો ઘણી આવડત ધરાવતા હોય છે, પરંતુ તેઓ તેમની આ આવડત કે યોગ્યતાને વેચી નથી શકતા. જે કંપની તેની પ્રૉડક્ટ્સ કે સર્વિસ વેચી નથી શકતી તે બિઝનેસમાંથી ફેંકાઈ જશે, પછી ભલેને તેના ગોડાઉનમાં હજારો ટન માલ ભરેલો પડ્યો હોય. કોઈ બિઝનેસ આર્થિક રીતે સંઘર્ષની સ્થિતિમાં જોવા મળે છે એ એટલા માટે કારણ કે તે બિઝનેસનો લીડર વેચાણ કરી શકતો નથી. તે સ્માર્ટ હોઈ શકે છે, પરંતુ તેની વાતચીત કરવાની કળા (કમ્યૂનિકેશન સ્કીલ) નબળી હોય છે. હું એવા ઘણાં મિડલ મેનેજમેન્ટના લોકોને મળ્યો છું, જેઓ એટલા માટે તેમની કારકિર્દીમાં આગળ નથી વધી શકતા કારણ કે તેઓ વેચાણ નથી કરી શકતા. તમે એવા ઘણાં લોકોને મળ્યા હશો જે લોકોને તેમના સપનાના રાજકુમાર કે રાજકુમારી નથી મળી શક્યા...તેનું એકમાત્ર કારણ એ કે તેઓ પોતે કેટલા સારા વ્યક્તિ છે તે જણાવવામાં તેઓ નિષ્ફળ ગયા છે.”

“તમારો મતલબ હું કોઈ યુવતીને ડેટિંગ પર લઈ જાઉં છું, તો તેને પણ તમે સેલિંગ કહો છો?”

“ખૂબ જ મહત્ત્વનું સેલિંગ,” મારા રિચ ડૅડીએ કહ્યું. “વિશ્વ ઘણાં બધા એકલા અને ગરીબ લોકોથી ભરેલું છે, તેનું એકમાત્ર કારણ એ કે તેમને ક્યારેય આ વેચાણની કળા શિખવવામાં આવી નથી...કઈ રીતે કમ્યૂનિકેશન કરવું તે શિખવવામાં નથી આવ્યું...કઈ રીતે રિજેકશનના ડરને દૂર કરવો...રિજેક્ટ કરી દેવાયા પછી કઈ રીતે સ્વસ્થ થઈ જવું તે નથી શિખવવામાં આવ્યું.”

“મતલબ કે સેલિંગ જીવનના દરેક પાસાને અસર કરે છે,” મેં કહ્યું.

“બિલકુલ સાચું. એટલા માટે જ મેં વર્ષો પહેલાં મારી પાસે છેલ્લાં ૨૦૦ ડૉલર હતા તે આ સેલિંગના કોર્સ માટે જ ખર્ચ કરી નાખ્યા હતા જેણે મને આ વેચાણની કળા શીખવી. આજે મારી પાસે તારા (પુઅર) ડૅડી કરતાં વધારે પૈસા એટલા માટે છે કારણ કે તેમની પાસે કૉલેજની ડિગ્રીઓ વધારે છે, જયારે મારી પાસે સેલિંગની વધુ સારી આવડત છે. એટલે જ હું તને કહું છું કે તું સારો બિઝનેસમેન બનવા માગતો હોય તો વેચવાની આવડત શીખી જા અને તેમાં સુધારો કરતો રહે. વેચવાની આવડત જેટલી સારી હશે તેટલા વધારે પૈસાદાર તમે બનશો.”

મારા ધનવાન પિતાએ ત્યારબાદ એ પણ સમજાવ્યું કે તેમનો એકાઉન્ટન્ટ એક નિશ્ચિત આવકના બદલામાં તેની પ્રોફેશનલ લાયકાત વેચે છે. તેમણે કહ્યું કે, "કોઈ વ્યક્તિ કોઈ પદની નોકરી મેળવવા માટે અરજી કરે છે ત્યારે તે વાસ્તવમાં તેમની પ્રોફેશનલ સેવાઓ વેચી રહ્યો છે." પછી તેમણે આગળ કહ્યું કે, "દરેક વ્યક્તિ કંઈક ને કંઈક વેચી રહ્યો છે. તું જયારે તારા ઘેર જાય છે ત્યારે ત્યાંની દરેક વસ્તુ, સ્ટવ, રેફ્રિજરેટર, સોફા, ટેલિવિઝન સેટ, બેડ (પથારી), દરેક વસ્તુ...કોઈ ને કોઈ વ્યક્તિએ તને વેચી છે. તું જયારે રોડ પર જતો હોય છે ત્યારે તું જેટલી પણ વસ્તુઓ જુએ છે તે બધી કોઈ ને કોઈ વ્યક્તિએ વેચી છે. તારી પાસેની દરેક વસ્તુ તને કોઈએ વેચી છે અથવા તો તે ચોરી કરેલી છે. જો તે ચોરી કરી હોય તો તું મારી ઑફિસમાંથી બહાર નીકળી જા, કારણ કે હું ચોરની સાથે બિઝનેસ નથી કરતો, હું એવા લોકો સાથે જ બિઝનેસ કરું છું જે વેચાણ કરે છે."

"વેચાણનું બિઝનેસમાં આટલું બધું મહત્ત્વ છે તેનો મને ખ્યાલ જ ન હતો," મેં કહ્યું. "મારે પૈસાદાર બનવું હોય તો મારે વેચાણની કળા શીખવી પડશે તેનો મને ખ્યાલ જ ન હતો."

"જો તું જીવનમાં સફળ થવા માગતો હોય તો તારે વેચાણ કેમ કરવું તે શીખવું જરૂરી છે," મારા રિચ ડૅડીએ કહ્યું. "વાસ્તવિક દુનિયાને જો. જે રાજકીય નેતા ચૂંટણી જીતે છે તે મહાન સેલ્સમેન છે. સૌથી સફળ ધાર્મિક લીડર મહાન સેલ્સમેન હોય છે. શ્રેષ્ઠ શિક્ષક શ્રેષ્ઠ સેલ્સમેન હોય છે. બાળકો જન્મજાત મહાન સેલ્સમેન હોય છે. તું મારી વાત સમજયો?"

"હા, બિલકુલ સમજાઈ ગઈ," મેં કહ્યું. "પરંતુ હું વેચાણના વિચારથી ગભરાઈ જાઉં છું."

આ સાચા વિધાન અંગે મારા રિચ ડૅડીએ સંમતિનો સૂર પૂરાવ્યો અને એક મિનિટ સુધી ચૂપ રહીને વિચાર કર્યો. "તારી ઈમાનદારી પ્રશંસનીય છે," તેમણે કહ્યું. "મોટાભાગના લોકો વેચાણના વિચારથી ગભરાય છે. મોટાભાગના લોકો રિજેકશનથી ગભરાઈ જાય છે. પરંતુ પોતાના ડરનો સ્વીકાર કરવાને બદલે તેઓ સેલ્સમેન વિશે ખરાબ વાતો કરવા લાગે છે, જેમ કે, "હું સેલ્સમેન નથી, હું તો શિક્ષિત પ્રોફેશનલ છું."

"તમારો મતલબ છે કે મોટાભાગના લોકો તેમના ડર વિશે ખોટું બોલે છે," મેં કહ્યું. "તેઓ એવું નાટક કરે છે કે વેચવાનું કામ નીચલા સ્તરનું કામ છે."

"તારી વાત સાચી. જે લોકો વેચવાથી ડરે છે તેમનામાંથી મોટાભાગના લોકો આ વાત નહીં માને. આથી તેઓ સેલ્સ પ્રોફેશન કે તેની સાથે જોડાયેલા લોકોનો તિરસ્કાર કરે છે," મારા ધનવાન પિતાએ કહ્યું. "અને જે લોકો આમ કરે છે તે ગરીબ લોકો હોય છે, જીવનના એક કે બે ક્ષેત્રોમાં તેઓ ગરીબ હોય છે. મોટાભાગે તેઓ વ્યક્તિગત સફળતાના કોઈ ક્ષેત્રમાં અથવા પ્રેમમાં ગરીબ હોય છે. મોટાભાગના લોકો જે વેચી નથી શકતા તેવા લોકોએ તેમની અપેક્ષા કરતાં નીચા ધોરણનું જીવન જીવવું પડે છે, સસ્તી વસ્તુના સેલમાંથી વસ્તુ ખરીદવી પેડ છે અને માત્ર વેચવાના ડરને કારણ તેમણે કરકસરભર્યું જીવન જીવવું પડે છે. તેમના આ વેચાણના ડર અને વેચાણની આવડતના અભાવને કારણે જ તેઓ ગરીબ રહે છે."

"પણ શું મોટાભાગના લોકો રિજેકશનથી નથી ડરતા?" મેં પૂછ્યું.

"પોતાના ડર સામે હારી જઇની જીવન વિતાવવાની બદલે અહીં

લોકો પોતાના કરતો જ જીતી લેવાનું શીખે છે."

"બિલકુલ," મારા રિચ ડૅડીએ કહ્યું. "એટલા માટે જ સફળ લોકો ડરને જીતવાનું શીખે છે અને તેઓ તેમના ડરને પોતાના જીવન પર હાવી થવા નથી દેતા. આથી હું સેલ્સ કોર્સ કરવા માટે મારા છેલ્લાં ડૉલર લઈને હોનોલૂલૂ ગયો હતો. આ ઉપરાંત હું તને એ જ સલાહ આપી રહ્યો છું, જે સલાહ મેં મારી જાતને આપી હતી. મારી સલાહ છે કે જા અને વેચવાની કળા શીખી જા. હું તને ફરી વાર એ જ વાત કહીશ, કોઈ વ્યક્તિ ગરીબ, નિષ્ફળ કે એકલા હોય છે તો તેનું કારણ એ કે કોઈ ને કોઇ બાબત વેચવામાં તે નિષ્ફળ રહ્યા છે. જો તું તારી ઈચ્છા મુજબની કોઈપણ વસ્તુ ખરીદવા માગતો હોય તો તારે સૌપ્રથમ કંઈ ને કંઈ વેચવું પડશે."

"તો પછી હું મારી ઈચ્છા મુજબની કોઈપણ વસ્તુ ખરીદી શકું છું...હા, શરત માત્ર એટલીકે હું વેચી શકું છું કે કેમ. ખરું ને?"

મારા ધનવાન પિતાએ હા પાડીને કહ્યું કે, "એટલા માટે જ સેલિંગ તારી સૌથી મહત્ત્વની આવડત છે. શું તું વેચાણની કળા શીખવા માટે તૈયાર છે?"

મારું સેલ્સ શિક્ષણ શરૂ થઈ ગયું

તે ચર્ચા પછી મેં મારા ધનવાન પિતાની સલાહ માની અને મેં ટૂંક સમયમાં જ આઈબીએમ અને ઝેરૉક્સ બન્ને કંપનીઓમાં નોકરી માટે અરજી કરી નાખી. મેં આ બન્ને કંપનીઓમાં તેમના પગારધોરણ જોઈને નહીં, પરંતુ તેમની સેલ્સ તાલીમને કારણો અરજી કરી હતી. અનેક નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓ પણ તેમના કર્મચારીઓ માટે ઉત્કૃષ્ટ ટ્રેનિંગ પ્રોગ્રામ ઉપલબ્ધ કરાવે છે. મારા માટે વેચાણ શીખવું, રિજેકશનના ડરને દૂર કરીને તેના પર વિજય મેળવવાનું શીખવાનું અને મારી વાત સામેની વ્યક્તિના હૃદય સુધી પહોંચાડવાનું શીખવાનું એ અત્યાર સુધી મને આપવામાં આવેલા શિક્ષણમાં સૌથી શ્રેષ્ઠ શિક્ષણ છે. વેચાણ કરવાની કળા શીખવાથી મારું જીવન બદલાઈ ગયું, મારું ભવિષ્ય બદલાઈ ગયું.

તમારી અંદર રહેલા વિજેતાને બહાર લાવો

સેલ્સ ટ્રેનિંગમાં વેચાણ કરવાની કળા શીખવાથી પણ વધારે મહત્ત્વની બાબતો શીખવા મળે છે. હું પહેલી વાર ઝેરૉક્સ કંપનીમાં જોડાયો ત્યારે હું ખૂબ જ શરમાળ હતો. જોકે મને ઝેરૉક્સમાં ખૂબ સારી તાલીમ અપાઈ હતી, પરંતુ મારો ડર હજી પણ મને દરવાજા ખટખટાવવા કે ફોન કરીને કૉલ કરવાથી અટકાવતો હતો. મને આજે પણ એ જ ડર સતાવે છે. ફર્ક માત્ર એટલો છે કે અંતે મેં મારા આ ડર સામે વિજય મેળવીને આત્મવિશ્વાસ પ્રાપ્ત કરી લીધો અને ફોન કૉલ કરવા કે દરવાજા ખટખટાવવાનું સાહસ મેળવી લીધું. જો હું મારા

વ્યક્તિગત ડર સામે વિજય મેળવવાનું શીખ્યો ન હોત તો મારી અંદર રહેલો પરાજિત વ્યક્તિ જીતી ગયો હોત. ધનવાન પિતા ઘણી વાર કહેતા હતા કે, “આપણાં દરેકની અંદર એક ધનવાન વ્યક્તિ અને એક ગરીબ વ્યક્તિ છુપાયેલો હોય છે. આપણાં દરેકની અંદર એક વિજેતા અને એક પરાજિત વ્યક્તિ પણ છુપાયેલો હોય છે. દરેક વખતે આપણે આપણાં ડર આપણી આશંકાઓ અને આપણા આત્મવિશ્વાસના અભાવને જીતવા દઈએ ત્યારે-ત્યારે આપણી અંદર રહેલો પરાજિત વ્યક્તિ વિજયી બની જાય છે. વેચાણની કળા શીખવી એટલે આપણી અંદર રહેલા આ પરાજિત વ્યક્તિને જીતવાનો છે. વેચાણ શીખવું એટલે આપણી અંદર રહેલા વિજેતાને બહાર લાવવાનો છે ”

નેટવર્ક માર્કેટિંગની એક વિશેષતા એ છે કે તે તમને તમારા ડરનો સામનો કરવાની, ડર દૂર કરવાની, ડરને પરાજિત કરવાની તક આપે છે અને તે તમારી અંદર રહેલા વિજેતાને જીતવાનો અવસર આપે છે. નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓની એક વિશેષતા એ છે કે તમે જયારે શીખો છો ત્યારે સંગઠનના લીડર્સમાં તમારી સાથે કામ કરવાની ધીરજ હોય છે. બિઝનેસની વાસ્તવિક દુનિયામાં જો તમે ત્રણથી છ મહિનામાં વેચાણ નહીં કરી શકો, તો તમને હાંકી કાઢવામાં આવશે. ઝેરૉક્સ જરા ઉદાર કંપની હતી. તેણે મને શીખવા માટે એક વર્ષ આપ્યું અને એક વર્ષ પ્રોબેશનનું આપ્યું. જો મને બે વર્ષનો સમય ન મળ્યો હોત તો મને ખબર છે કે મારી હકાલપટ્ટી થઈ ગઈ હોત. અંતે મને નોકરીમાંથી કાઢે તે પહેલાં મારો આત્મવિશ્વાસ વધવા લાગ્યો, મારું સેલ્સ સુધરવા લાગ્યું અને બે વર્ષ પછી હું એકધારી રીતે ઑફિસમાં નંબર વન કે નંબર ટુ રહ્યો. મારો પગાર વધ્યો તેના કરતાં મારો આત્મવિશ્વાસ વધી ગયો તે મહત્ત્વનું હતું. મારો આત્મવિશ્વાસ અને મારું આત્મગૌરવ ફરી પ્રાપ્ત કર્યું તે મારા માટે અમૂલ્ય નીવડ્યું...અને આ બે બાબતોએ જ મને લાખો ડૉલર કમાવામાં મારી મદદ કરી. તેના માટે હું હંમેશાં ઝેરૉક્સ કૉર્પોરેશન અને તેના સ્ટાફનો આભારી રહીશ, જેમણે મને શીખવ્યું કે વેચાણ કેમ કરવું, અને તેનાથી પણ મહત્ત્વની વાત એ કે કઈ રીતે આપણી અંદર રહેલા રાક્ષસો – શંકા અને ડર – સામે વિજય મેળવવો. આજે હું નેટવર્ક માર્કેટિંગની ભારપૂર્વક ભલામણ કરું છું કારણ કે આ ઉધોગ તમારો આત્મવિશ્વાસ પ્રબળ બનાવવાનો એવો અવસર આપે છે જે ઝેરૉક્સ કૉર્પોરેશને મને આપ્યો હતો.

સેલ્સ ટ્રેનિંગે મારા સપનાની રાજકુમારીને મળવામાં મારી મદદ કરી

વિષયથી જરા હટીને હું કહેવા માગું છું કે મારી સેલ્સની આવડત વગર અને તેનાથી પણ વિશેષ મારા આત્મવિશ્વાસ વગર હું ક્યારેય મારા સપનાની રાજકુમારીને મળી શક્યો ન હોત અને તેની સાથે મારા લગ્ન ન થયા હોત. હું પહેલી વાર મારી પત્ની કિમને મળ્યો ત્યારે મેં વિચાર્યું હતું કે તે વિશ્વની સૌથી સુંદર મહિલા છે. આજે હું તેને પહેલાં કરતાં પણ વધારે સુંદર માનું છું કારણ કે તે બહારથી જેટલી સુંદર છે તેનાથી પણ વધારે તે અંદરથી સુંદર છે.

મેં તેને પહેલી વાર જોઈ ત્યારે હું અવાક્ થઈ ગયો હતો. મને તેની પાસે જતા ડર લાગતો

હતો પણ મેં મારા ડરને જીતી લેવાની મારી સેલ્સની ટ્રેનિંગ આ બાબતે પણ કામે લગાડી. રૂમમાં પાછળ છુપાઈ જવું, પોતાના ચહેરાને છુપાવી દેવો, તેની તરફ દૂરથી તાકી રહેવું અને વાત કરવાથી ડરવાને બદલે (હું કોઈ મહિલા પ્રત્યે આકર્ષાતો ત્યારે હુ પહેલાં આવું કરતો હતો) હું હિંમતથી આગળ વધ્યો અને મેં કહ્યું કે, “હાય” મારી સેલ્સ ટ્રેનિંગ હવે કામ આવી રહી હતી.

કિમ મારી તરફ ફરી અને તેના ચહેરા પર એક સુંદર સ્મિત હતું અને બસ, મને તેની સાથે પ્રેમ થઈ ગયો. તેનો સ્વભાવ મળતાવડો હતો, આકર્ષક હતી અને અમે કોઈપણ વિષય પર વાતચીત કરી શકતા હતા. અમારા સંબંધો આગળ વધી રહ્યા હતા. તે મારા સપનામાંથી સીધી જ જમીન પર ઊતરીને આવી ગઈ હતી. મેં જયારે તેને ડેટિંગ પર જવા માટે કહ્યું તો તેણે કહ્યું કે, “નહીં.” એક સારા સેલ્સમેન હોવાને કારણે તેને વારંવાર ડેટિંગ માટે પૂછ્યું, પરંતુ દરેક વખતે તેનો જવાહ હતો, “ના.” જોકે મારા આત્મવિશ્વાસને ધક્કો લાગ્યો અને મારા પુરુષ અહમને ધક્કો લાગ્યો, તેમ છતાં મેં ફરી તેને પૂછ્યું. ફરી મને જવાબ મળ્યો, “ના.” છ મહિના સુધી આ સિલસિલો ચાલ્યો. છ મહિના સુધી તેણે એક જ જવાબ કહ્યો, “ના.” જો મેં મારા વિષેની શંકાઓને જીતી ન હોત તો હું તેને છ મહિના સુધી એક જ સવાલ પૂછતો ન રહ્યો હોત. અંદરથી હું લોહીલુહાણ હતો. તે જ્યારે-જ્યારે મને “ના” કહેતી હતી ત્યારે-ત્યારે હું મારા ઘાયલ અહમ્‌ને છુપાવતો રહ્યો. છ મહિના સુધી રિજેક્ટ થયા બાદ મારો નાજુક પુરુષ અહમ્ સાવ પીગળી ગયો હતો, પરંતુ તેમ છતાં હું સતત તેને પૂછતો રહ્યો. અંતે એક દિવસ તેણે કહ્યું, “હા." અને ત્યારથી અમે બન્ને સાથે છીએ.

અમે જયારે ડેટિંગ કરતા હતા ત્યારે મારા ઘણાં પુરુષ મિત્રો મને કહેતા હતા કે, “મને નથી લાગતું કે તે (કિમ) તારી સાથે ડેટિંગ પર જઈ રહી છે. તે શિયાળ છે અને તું એક કૂતરા જેવો છે. તમારી બન્નેની જોડી સુંદરી અને જાનવરની જોડી જેવી લાગે છે.” ચૂપચાપ હું મારા ધનવાન પિતાને એમ કહેતા સાંભળી શકતો હતો કે, “વેચાણ બિઝનેસમાં સૌથી મહત્ત્વની આવડત છે. તે જીવનમાં પણ તમારી સૌથી મહત્ત્વની આવડત છે.”

તમે રિટાયર યંગ એન્ડ રિટાયર રિચ પુસ્તકની પાછળ મારી અને કિમની તસવીર જોઈ શકો છો. તે ફિજીમાં એક ટાપુ પર ઘોડાની પીઠ પર લેવામાં આવેલી તસવીર છે. અમે બન્ને અત્યંત ખુશખુશાલ મુદ્રામાં જોવા મળીએ છીએ કારણ કે એ દિવસે અમે આર્થિક રીતે સ્વતંત્ર થવાની ઉજવણી કરી રહ્યા હતા. હઠપૂર્વક હું માનું છું કે કિમ વગર હું જીવનમાં સફળ થઈ શક્યો ન હોત. તે મારા સપનાની રાજકુમારી છે અને તેણે મારું જીવન પૂર્ણ બનાવ્યું છે. ૨૦૦૩માં આ વર્ષે અમે અમારા લગ્નની ૧૭મી વર્ષગાંઠ ઊજવી.

અસ્વીકાર પર એક શબ્દ

થોડાં દિવસ પહેલાં મેં રેડિયો પર એક એડવર્ટાઈઝમેન્ટ સાંભળી, “આ એક ઘણો સારો બિઝનેસ છે. તેમાં વેચાણની કોઈ જરૂર નથી.” મને મનમાં પ્રશ્ન થયો, “જેમાં વેચાણની કોઈ જરૂર જ ન હોય તેવા કામ કે બિઝનેસ તરફ કઈ વ્યક્તિ આકર્ષશે?” તેના વિશે વિચારતા મને એવું લાગ્યું કે મોટાભાગના લોકો તે કામ તરફ આકર્ષાય છે, જેમાં વેચાણની જરૂર ન પડે...જોકે તેમ છતાં એ પણ હકીકત છે કે આપણે બધા કંઈક ને કંઈક તો વેચીએ જ છીએ. આ વિષે મેં જેટલું વધુ વિચાર્યું, તેટલું મને વધુ અહેસાસ થયો કે મોટાભાગના લોકો વેચાણની વિરુદ્ધ નથી. મોટાભાગના લોકોને અસ્વીકાર થાય છે તે નથી ગમતું. મને ખબર છે કે મને એ

વાત ગમતી નથી. મને રિજેક્ટ થવા સામે નફરત છે. મોટાભાગના લોકો રિજેકશનને નફરત કરે છે, આથી મેં વિચાર્યું કે હું આ વિચારને જોડી દઉં, જે અસ્વીકાર શબ્દ પર એક અલગ દ્રષ્ટિકોણ હશે.

વીસ વર્ષ પહેલાં હું જયારે ઝેરૉક્સ કંપનીનો સંઘર્ષરત સેલ્સ રેપ્રઝેન્ટેટિવ હતો ત્યારે હું મારા ધનવાન પિતા પાસે ગયો અને તેમને કહ્યું કે હું અસ્વીકારને નફરત કરતો હતો. મેં કહ્યું કે, "હું રિજેકશનને જેટલી નફરત કરું છું તેના કરતાં અનેક ગણી વધારે હું તેનાથી ડરું છું. જેમાં રિજેકશનનું જોખમ હોય તેવી દરેક સ્થિતિથી બચવાનો હું પ્રયાસ કરું છું. મને ઘણીવાર વિચાર આવતો કે અસ્વીકાર થવા કરતાં તો મરી જવું સારું. દરેક વખતે જયારે હું કોઈનો દરવાજો ખટખટાવું છું અને સેક્રેટરી કહે કે, "અમારી પાસે તો કૉપિયર છે જ." કે "અમને નવું કૉપીયર લેવામાં કોઈ રસ નથી, અને ખાસ કરીને ઝેરૉક્સના કૉપીયરમાં." કે "બૉસ સેલ્સમેન સાથે ચર્ચા નથી કરતા." કે "અમને તમારો પ્રસ્તાવ ગમ્યો, પણ અમે તમારી હરીફ કંપની આઈબીએમનું કૉપીયર ખરીદીશું." એવા સમયે મને થતું હતું કે જમીનની અંદર કોઈ દરમાં ઘૂસી જાઉં અને મરી જાઉં. હું અસ્વીકાર થવા વિશે જેટલું વિચારતો રહ્યો, સેલિંગ છોડવા અને ભાગી જવાની મારી ઈચ્છા એટલી જ પ્રબળ થતી ગઈ. હું અસ્વીકારથી જેટલો દૂર ભાગતો હતો તેટલું જ ઝેરૉક્સમાં મારા બૉસ મને વધારે કહેતા હતા કે તેઓ મને નોકરીમાંથી કાઢી મૂકશે."

અસ્વીકાર = સફળતા

મારા માટે અસ્વીકારનો મારો ડર અને સ્વાભિમાન તથા આત્મવિશ્વાસનો અભાવ મારું જીવન બરબાદ કરી રહ્યા હતા. બહારથી હું આત્મવિશ્વાસુ અને બહિર્મુખી દેખાતો હતો બહારથી તો હું યુએસ મરીનના જ્હૉન વેન જેવો લાગતો હતો, પરંતુ હકીકતમાં હું અંદરથી પી.વી. હરમેન હતો. મારા જીવનના એ કષ્ટદાયક સમયમાં મને જ્યારે નોકરીમાંથી હાંકી કાઢવાની તૈયારી જ હતી ત્યારે મારા રિચ ડૅડીએ મને જ્ઞાનના કેટલાક મોતી આપ્યા જે તેમના દ્વારા કહેવામાં આવેલા શ્રેષ્ઠ શબ્દો હતા. જે દિવસે ઝેરૉક્સમાં મારા સેલ્સ મેનેજરે મને પ્રોબેશન પર રાખ્યો હતો તે દિવસે મારા ધનવાન પિતાએ મને કહ્યું હતું, "દુનિયામાં સૌથી અસ્વીકૃત લોકો દુનિયામાં સૌથી વધારે સફળ હોય છે."

"શું?" મેં ફરી પૂછ્યું કારણ કે મને વિશ્વાસ થતો ન હતો કે મેં તેમની વાત સરખી રીતે સાંભળી છે કે કેમ. "વિશ્વના સૌથીસફળ લોકો સૌથી રિજેકટેડ લોકો હોય છે?"

"તે બરાબર સાંભળ્યું," મારા ધનવાન પિતાએ કહ્યું. "અને બીજી તરફ જે લોકોને સૌથી ઓછા અસ્વીકૃત કરાય છે તેઓ સૌથી ઓછા સફળ હોય છે."

"તો હું જીવનમાં સફળ થવા માગતો હોઉં તો મારે વધારે રિજેક્ટ થવું જોઈએ," મેં કહ્યું.

"તું મારું કહેવાનું તાત્પર્ય સમજી ગયો," મારા રિચ ડૅડીએ હસીને કહ્યું.

"હું સમજી નથી શક્યો. મને વિગતવાર સમજાવો." મેં કહ્યું.

"અમેરિકાના પ્રેસિડેન્ટનું જ ઉદાહરણ જોઈ લે. ૪૯ ટકા મતદારો એટલે કે કરોડો લોકોએ તેમની વિરુદ્ધ મત આપ્યા. તેમણે તેમને અસ્વીકાર કરી નાખ્યા. શું તને કરોડો લોકોએ ક્યારેય રિજેક્ટ કર્યો છે?"

"ના." મેં કહ્યું.

"ઠીક છે, જ્યારે આવું થશે ત્યારે તું પ્રસિદ્ધ અને સફળ થઈ જઈશ."

"પણ તેમને કરોડો લોકોએ સ્વીકાર્યા પણ છે," મેં કહ્યું.

"તે હકીકત છે," મારા ધનવાન પિતાએ કહ્યું. "પરંતુ જો તેઓ અસ્વીકારથી ડરી ગયા હોત તો શું તેઓ અમેરિકાના પ્રેસિડેન્ટ બની શક્યા હોત?"

"ના, મને નથી લાગતું કે તે બની શક્યા હોત. હું જાણું છું કે ઘણાં લોકો તેમના અસ્વીકાર કરતાં પણ વધારે ખરાબ વર્તન કરતા હોય છે. ઘણાં લોકો એમને ધિક્કારે છે. તેમને તેમની આસપાસ ઘણાં સુરક્ષા કર્મચારીઓની પણ જરૂર પડે છે કારણ કે ઘણાં લોકો તેમને મારી નાખવા માગે છે. મને નથી લાગતું કે હું એ પ્રકારનો તનાવ સહન કરી શકું."

"અને કદાચ એટલા માટે જ તું જેવી સફળતા ઈચ્છે છે અથવા તું જે પ્રાપ્ત કરવા માટે સક્ષમ છે તે પ્રાપ્ત નથી કરી શકતો. મૂળ વાત એ છે કે કોઈપણ વ્યક્તિને અસ્વીકાર થવું ગમતું નથી. પરંતુ બોધપાઠ એ છે કે જે લોકો અસ્વીકારથી ભાગી રહ્યા છે તેઓ આ પૃથ્વી પર સૌથી ઓછા સફળ લોકો છે તેનો અર્થ એ નથી કે તેઓ સારા લોકો નથી, પરંતુ તેનો માત્ર એ અર્થ છે કે તે લોકો એટલા સફળ નથી જેટલા અસ્વીકાર થયેલા લોકો સફળ થયા છે...એ લોકો જે અસ્વીકારથી ભાગતા નથી."

"આથી જો હું જીવનમાં સફળ થવા માગતો હોઉં તો મારે વધુને વધુ અસ્વીકાર થવાનું જોખમ લેવું પડશે."

"બિલકુલ સાચું," ધનવાન પિતાએ કહ્યું. "પોપનું ઉદાહરણ જોઈ લે. તેઓ એક મહાન વ્યક્તિ છે, મહાન ધાર્મિક નેતા છે, તેમ છતાં તેમને એટલા વધારે અસ્વીકાર કરવામાં આવે છે. કરોડો લોકો તેમની વાતો કે તેમના સિદ્ધાંતોને પસંદ નથી કરતા."

"તેનો અર્થ એ છે કે નબળા અને કાયર લોકોની જેમ કામ કરવાને બદલે અને સેલ્સ મેનેજર દ્વારા નોકરીમાંથી હાંકી કાઢવાને બદલે મારે બહાર જવું જોઈએ અને અસ્વીકાર થવાનું શરૂ કરી દેવું જોઈએ."

"જો તું અત્યારે અસ્વીકાર થવાનું શરૂ નહીં કરે તો તને નોકરીમાંથી હાંકી કાઢવામાં આવશે તે નિશ્ચિત છે," રિચ ડૅડીએ હસતાં-હસતાં કહ્યું. "જો, મૂર્ખામી ન કર, વિશ્વમાં આમ-તેમ ભાગતા ફરવાનો કોઈ અર્થ નથી તારા ચહેરાને જીવનની દીવાલોથી છુપાવતો ન ફરીશ. હા, તારે રિજેક્ટ થવાનું જોખમ લેવું જોઈએ, પરંતુ અસ્વીકારમાંથી પણ તારે શીખવું જોઈએ અને તેમાંથી જ સુધારો થશે."

"અસ્વીકાર અને સુધારો," મેં કહ્યું.

હકારમાં જવાબ આપતા રિચ ડૅડીએ એ ફૉર્મ્યુલા લખી નાખી જે તેમણે વર્ષો પહેલાં હોનોલૂલૂમાં તેમની સેલ્સ ટ્રેનિંગમાં શીખી હતી, એ ટ્રેનિંગ જેના માટે તેમણે ૨૦૦ ડૉલર ખર્ચ

કર્યા હતા.

અસ્વીકાર અને સુધારો = શિક્ષણ અને પ્રગતિ

"હું અનેક વર્ષો સુધી આ ફૉર્મ્યુલાને વળગી રહ્યો છું. મને જ્યારે-જ્યારે અસ્વીકાર કરવામાં આવતો ત્યારે-ત્યારે હું મારી જાતને પ્રશ્ન પૂછતો કે, "મેં શું ભૂલ કરી છે?" હું હજી વધુ સારું શું કરી શક્યો હોત? જો મને કોઈ સારો જવાબ ન મળતો તો હું કોઈ બીજી વ્યક્તિ પાસે જઈને એ સેલ્સ કૉલ વિશે વાત કરતો અને તે ઘટના અંગે ફરી વિચાર કરતો ઘણી વાર રોલ પ્લે કરતો, સ્થિતિનું પુનરાવર્તન કરતો જેમાં મારો મિત્ર ગ્રાહક બની જાય અને હું સેલ્સમેન. મૂળ વાત એ છે કે હું અસ્વીકાર કરનારી વ્યક્તિને "મૂર્ખ," "બદમાશ, "નકામી વ્યક્તિ" કે "પરાજિત વ્યક્તિ" નથી કહેતો. હું આ પ્રકારની મૂર્ખતા નથી કરતો અને માનસિક રીતે તે વ્યક્તિનો આભાર માનું છું કે તેણે મને શીખવાની, સુધારો કરવાની અને મને પોતે સુધરવાની તક આપી." હું સ્વયંને પ્રશ્ન કરતો કે, "ફરી વાર મારી સામે આવી સ્થિતિ આવશે તો હું કેવી રીતે વધુ સારી રીતે અને અલગ રીતે આ સ્થિતિનો સામનો કરીશ."

"અને આ બાબત તમને જીવનમાં શિક્ષણ અને પ્રગતિ તરફ લઈ જાય છે," મેં કહ્યું.

"મારી દૃષ્ટિએ જીવનના કોઈપણ ક્ષેત્રમાં સફળતા માટે આ જ ફૉર્મ્યુલા છે," રિચ ડૅડીએ કહ્યું.

"પણ હું અસ્વીકારથી બચવાનો પ્રયાસ કરીશ તો ક્યારેય આ પ્રક્રિયા શરૂ જ નહીં થાય?" મેં પૂછ્યું. "અસ્વીકાર એ શિક્ષણનો આરંભ છે."

માથું હલાવતા હકારમાં જવાબ આપીને રિચ ડૅડીએ હસતાં-હસતાં કહ્યું કે, "હવે તને બરાબર સમજાઈ ગયું એટલે જ, જે લોકો અસ્વીકારથી બચે છે તે લાંબા ગાળે જીવનમાં ઓછા સફળ થાય છે અને જે લોકો અસ્વીકારનો સામનો કરે છે તેઓ જીવનમાં વધારે સફળ થાય છે. મોટાભાગના લોકો એટલા માટે સફળ નથી થતા કારણ કે તેઓ પૂરતા પ્રમાણમાં અસ્વીકાર નથી થતા."

"હું અસ્વીકાર થવાનું જેટલું વધારે જોખમ લઈશ, તેટલા જ મારો સ્વીકાર કરવાના અવસર વધુ જો વધુ સારા થતા જશે."

"મને સમજાઈ ગયું." મેં રિચ ડૅડી તરફ હસીને જોયું અને કહ્યું. થોડાં દિવસો પછી મેં એક નૉન-પ્રૉફિટ ચેરિટી ડાયલિંગ સંસ્થા માટે ફોન કરવાનું કામ લઈ લીધું. હું આ કામ પૈસા માટે નહોતો કરતો. હું એક સારા કામમાં મદદ કરી શકું અને પૂરતા પ્રમાણમાં અસ્વીકાર થઈ શકું એટલા માટે મેં એ કામ લીધું હતું. પછી મને સમજાયું કે ઝેરૉક્સ કંપની માટે કામ કરતી વખતે હું દરરોજ ઘણો ઓછો રિજેક્ટ થઈ રહ્યો હતો. રાત્રે ડૉલર માટે ડાયલ કરીને હું મારા રિજેકશનની સંખ્યા વધારી રહ્યો હતો. મને ખબર હતી કે હું જેટલો વધારે રિજેકટ થઈશ એટલો જ મારામાં સુધારો થશે અને મારામાં જેટલો વધારે સુધારો થશે એટલો હું વધારે શિક્ષિત બનીશ અને હું જેટલું વધારે શિક્ષણ મેળવીશ એટલો હું વધારે સફળ બનીશ. ઝેરૉક્સમાં કામ કર્યા પછી દર સપ્તાહે ત્રણ રાતમાં હું ચેરિટીની ઑફિસમાં કામ કરતો હતો.

એક વર્ષ સુધી મેં મફતમાં ડૉલર્સ માટે નંબર ડાયલ કર્યા. એ વર્ષની શરૂઆતમાં મને ઝેરૉક્સ કંપનીમાંથી કાઢી મૂકવાની તૈયારી જ હતી, અને તેના બે વર્ષ પછી હું તેનો નંબર વન સેલ્સમેન બની ગયો. એક વાર મેં ઝેરૉક્સમાં સેલ્સ સફળતા મેળવી લીધી, પછી મેં રાજીનામું આપી દીધું અને પાર્ટ ટાઈમ નાયલોન એન્ડ વેલક્રો સર્ફર વૉલેટ બિઝનેસને ફુલ ટાઈમ બિઝનેસ કરી નાખ્યો. હું બી ક્વૉડ્રન્ટમાં મારી યાત્રા શરૂ કરી રહ્યો હતો. હું એ હકીકત જાણી ગયો હતો કે અસ્વીકાર થવાનું જેટલું વધારે જોખમ લઈશ, તેટલા જ મારો સ્વીકાર કરવાના અવસર વધુ ને વધુ સારા થતા જશે.

૯૮ ટકા અસ્વીકાર

અસ્વીકારના વિષયથી આગળ વધતા પહેલાં મને લાગ્યું કે આ વિષય પર તમને વાસ્તવિક જીવનના કેટલાક ઉદાહરણો આપવા સૌથી ઉત્તમ રહેશે. જ્યારે હું થોડાં સમય માટે બિઝનેસ સ્કૂલમાં હતો ત્યારે એક પ્રોફેસરે કહ્યું હતું કે, “બિઝનેસમાં સફળ થવા માટે તમારે ઓછામાં ઓછા ૫૧ ટકા સુધી સાચા હોવું જરૂરી છે.” મારી દૃષ્ટિએ તે ખોટી માહિતી છે. વાસ્તવમાં વ્યક્તિ તેનાં કરતાં ઘણી ઓછી ટકાવારી સાથે ઘણો સફળ થઈ શકે છે.

ઉદાહરણ તરીકે ડાયરેક્ટ મેઈલ બિઝનેસમાં જો કોઈ કંપની દસ લાખ મેઈલ મોકલે અને તેને બે ટકા જવાબ મળે તો તેને ઘણી સારી અને સફળ કામગીરી માનવામાં આવે છે. તેનો અર્થ એ થાય કે ૯૮ ટકા લોકોએ કહ્યું, “ના”. ૯૮ ટકા લોકોએ મેઈલને રિજેક્ટ કરી નાખ્યો અને તેમ છતાં તેને સફળ માનવામાં આવે છે. વાસ્તવમાં મોટાભાગના મારા-માર્કેટ અભિયાનમાં ૯૮ ટકા રિજેકશન જ સફળતાની નિશાની માનવામાં આવે છે.

તેમાં તમારા માટે આ બોધપાઠ છે : જો તમે જીવનમાં વધારે સફળ થવા માગતા હો તો માત્ર વધુ રિજેકશન તરફ આગળ વધો અને પછી તમારામાં સુધારો કરો. નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસનું જમા પાસું એ છે કે લીડર્સ તમને બહાર જવા માટે અને કેટલાક અસ્વીકાર માટે પ્રોત્સાહિત કરે છે. કેવી આ તક છે! જો તમે ખરેખર જીવનમાં વધારે મોટી સફળતા મેળવવા ઈચ્છતા હો તો કોઈ નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીમાં જોડાઈ જાઓ અને અસ્વીકારના ડરને જીતી લેતા શીખો. જો તમે પાંચ વર્ષ સુધી આ કામ કરશો તો હું ખાતરીપૂર્વક કહું છું કે તમારા બાકીના જીવનમાં તમે ઘણી સફળતા મેળવશો. ઓછામાં ઓછું મારી સાથે તો આવું જ થયું હતું. વાસ્તવમાં હું તો રિજેકશનની શક્ય એટલી વધારે તક શોધતો રહું છું. એટલે જ મેં જાહેર વક્તા થવાનું શીખી લીધું અને હું મારા ઈન્ફોમર્શિયલ્સ સાથે ટેલિવિઝન પર જોવા મળું છું. આજે વિશ્વભરના કરોડો લોકો મને અસ્વીકાર કરી રહ્યા છે. આથી હું વધારે ધનવાન બની રહ્યો છું.

શિક્ષણ વિરુદ્ધ સેલિંગ

ઝેરૉક્સ કંપનીએ મારી સમક્ષ જે પડકાર મૂક્યા હતા, તેના કરતાં ઘણાં વધારે પડકાર નેટવર્ક માર્કેટિંગમાં મળે છે. હું એટલા માટે આ વાત કરી રહ્યો છું કારણ કે ઝેરૉક્સમાં મને માત્ર વેચાણ કરવાનું શિખવવામાં આવ્યું હતું. નેટવર્ક માર્કેટિંગમાં તમને વેચાણ કરવાનું તો શિખવવામાં આવે જ છે, પરંતુ બીજા લોકોને પણ વેચાણ કેવી રીતે શીખવવું તે પણ શીખવાય છે. જો તમે વેચાણ કરી શકો છો, પણ બીજા વેચાણ નથી શીખી શકતા તો તમે નેટવર્ક માર્કેટિંગમાં સફળ નહીં થઈ શકો. તેનો અર્થ એ છે કે નેટવર્ક માર્કેટિંગની વિશેષતા છે કે જો તમારે સફળ થવું હોય તો તમારે એક સારામાં સારા શિક્ષક પણ બનવું પડશે. બીજા લોકોને શિખવવાનું કામ તમને સારી રીતે આવડશે તો તમે નેટવર્ક માર્કેટિંગમાં સારી પ્રગતિ કરી શકશો.

વ્યક્તિગત રીતે હું માનું છું કે શીખવવું એ માત્ર વેચાણ કરવા કરતાં વધારે ફાયદાકારક છે. મારા મતે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસની સારામાં સારી વાત એ છે કે આ બિઝનેસ તમને માત્ર સેલ્સમેન બનવાની જ તાલીમ નથી આપતો, પરંતુ તમને ટીચર બનવાની તાલીમ પણ આપે છે. જો તમે શિખવાનું અને શીખવવાનું પસંદ કરતા હો તો નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં જોડાઈ જાઓ. એટલે જ મેં આ પુસ્તકનું નામ ધ બિઝનેસ સ્કૂલ : એવા લોકો માટે જે બીજને મદદ કરવાનું પસંદ કરે છે રાખ્યું છે.

સેલ્સ મેનેજર વેચાણ નથી કરતા, તેઓ શીખવે છે

હું વિવિધ નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓ વિશે મારું માર્કેટ રિસર્ચ કરી રહ્યો હતો ત્યારે મેં એવા ઘણાં સફળ લોકો જોયા, જે સખત મહેનત કરતા હતા અને વેચાણ કરી શકતા હતા, પરંતુ તેઓ તેમના બિઝનેસમાં જોઈએ એટલા સફળ થયા ન હતા. તેમના સફળ ન થવા પાછળનું કારણ એ હતું કે તેઓ એવા લોકો માટે વેચાણ કરી રહ્યા હતા જે પોતે વેચાણ કરી શકતા ન હતા. ઉદાહરણ તરીકે હું એક એવી મીટિંગમાં ગયો, જ્યાં એક નવા બિઝનેસ માલિકે તેમના કેટલાક મિત્રો અને કુટુંબી સભ્યોને બિઝનેસની તક વિશે જાણવા માટે બોલાવ્યા હતા. મેં જોયું તો બિઝનેસ માલિકના અપલાઈન સ્પૉન્સરે જ આખું પ્રેઝન્ટેશન આપ્યું. નવા બિઝનેસ માલિકે કંઈ કહ્યું જ નહીં.

મીટિંગ પછી મેં નવા બિઝનેસ માલિકને પૂછ્યું કે તેમના અપલાઈન લીડર તેમને સેલિંગના ગુણ શીખવવા માટે સમય આપે છે કે કેમ. તેમણે કહ્યું કે, “ના. મારા અપલાઈન એટલું જ ઈચ્છે છે કે અમે લોકોને મીટિંગમાં લઈ આવીએ. બધી મીટિંગમાં તે જ સેલિંગ કરે છે, કારણ કે તે શ્રેષ્ઠ સેલ્સમેન છે.”

“ત્યાં જ હું સમજી ગયો કે આ નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીની શિક્ષણ વ્યવસ્થામાં ખામી છે. પહેલી વાત તો એ કે ટ્રેનિંગ એક મજાક બની ગઈ હતી. આ કંપનીનું એક રીડિંગ લિસ્ટ હતું,

પરંતુ કોઈએ ક્યારેય કોઈ પુસ્તક વાંચ્યું ન હતું. બીજી વાત, કંપની માત્ર એટલું જ ઈચ્છતી હતી કે બિઝનેસ શરૂ કરનારા લોકો તેમના મિત્રો અને કુટુંબીઓને એક જગ્યાએ ભેગા કરી લાવે જેથી સારામાં સારા સેલ્સમેન તેમને આ કન્સેપ્ટ વેચી શકે. આ બિઝનેસ સ્કૂલ નહોતી. આ તો સેલ્સ સ્કૂલ હતી.”

હું ઝેરૉક્સમાં હતો ત્યારે મારા સેલ્સ મેનેજર ચાર્લી રૉબિન્સન મેં જોયેલા સૌથી સારા ટીચર્સ પૈકી એક હતા. હું અપૉઈન્ટમેન્ટ લેતો હતો અને ચાર્લી મારી સાથે સેલ્સ કૉલ પર આવતા હતા. કૉલ દરમિયાન તેઓ બહુ ઓછું બોલતા હતા. કૉલ પછી અમે તેમની ઑફિસમાં જતા હતા અને સેલ્સ પ્રેઝનટેશનનુ વિશ્લેષણ કરતા હતા. તેમાં મારા મજબૂત પાસા અને મારી નબળાઈની ચર્ચા કરતા હતા. સુધારો થતો અને બોધપાઠ લેવાતો હતો અને પછી ચાર્લી અનેક સેલ્સ ટ્રેનિંગ ડ્રિલ અને પ્રેક્ટિસ કરાવતા હતા જેથી મારી સેલ્સ આવડત વધુ ખીલે, ખાસ કરીને અસ્વીકારને જીતવાની આવડત ખીલે. હું આ રીતે સેલ્સમેન બન્યો. હું એક સફળ સેલ્સમેન એટલા માટે બન્યો કારણ કે મારી પાસે ઘણાં સારા ટીચર હતા. અલબત્ત તેઓ પોતે એક મહાન સેલ્સમેન છે, પરંતુ એક વાર સેલ્સ મેનેજર બન્યા પછી ચાર્લીએ ટીચર બનવું પડ્યું...અને તેઓ એક મહાન ટીચર હતા. અને એટલે જ તેઓ મારા મોટાભાગના સેલ કૉલ્સ દરમિયાન ચુપચાપ બેસી રહેતા હતા. ક્યારેક તેઓ મને કહેતા હતા કે શું કરવું જોઈએ, પરંતુ મોટાભાગનો સમય ચૂપ બેસતા હતા અને મને મારી ભૂલો કરવા દેતા હતા. સંદેશ એ છે કે : નેટવર્ક માર્કેટિંગમાં સફળ થવા માટે તમારે ચાર્લી રૉબિન્સનની જેવું બનવું પડશે...મહાન સેલ્સમેન અને મહાન ટીચર. બસ, તમે આ બે બાબત શીખી લેશો તો આ બિઝનેસ તમારા સપના સાકાર કરી બતાવશે.

સેલ્સ ડોગ્સ

બ્લેર સિંગર રિચ ડૅડીના સલાહકાર અને સેલ્સ ડૉગ્સ ના લેખક છે અને ૨૦ વર્ષથી મારા પ્રિય મિત્ર છે. અમે બન્ને વર્ષોથી સેલિંગ બિઝનેસમાં છીએ. અમે બન્નેએ હવાઈમાં જુનિયર સેલ્સ રેપ્રઝેન્ટેટિવ તરીકે શરૂઆત કરી હતી. તેઓ બરોઝ કૉર્પોરેશનમાં જતા રહ્યા, જેને આજે યુનિસિસ નામથી ઓળખવામાં આવે છે અને હું ઝેરૉક્સ કૉર્પોરેશનમાં આવી ગયો. અમે કૉર્પોરેટ સેલ્સ ટ્રેનિંગની દુનિયામાંથી પસાર થયા છીએ. બ્લેર અને મેં એક બાબત નોંધી કે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસના માલિકો વેચાણ કરવાનું શીખે, પણ તેઓ નિષ્ફળ જાય છે કારણ કે તેઓ મહાન સેલ્સ મેનેજર્સ બનવામાં નિષ્ફળ જાય છે. અમેરિકાના કૉર્પોરેટ જગતમાં સેલ્સ મેનેજર્સ ટીચર હોય છે, તેઓ માત્ર સેલ્સમેન નથી હોતા.

બ્લેર સિંગરે તેમના પુસ્તક સેલ્સ ડૉગ્સ માં વિવિધ સેલ્સ ઑર્ગેનાઈઝેશનમાં જોવા મળેલા અલગ-અલગ પ્રકારના સેલ્સમેનની ચર્ચા કરે છે અને કહે છે કે દરેક ડૉગને અલગ પ્રકારની તાલીમની જરૂર હોય છે. બ્લેર કહે છે કે, “નેટવર્ક માર્કેટિંગમાં સેલ્સ ટ્રેનિંગ એટલી વધારે મહત્ત્વની એટલા માટે છે કારણ કે તેમાં માત્ર કેવી રીતે વેચાણ કરવું તે નથી શીખવાતું, પરંતુ કઈ રીતે વેચાણ કરવું તે બીજા લોકોને પણ શિખવવામાં આવે છે. જો તમે વેચાણ કેમ

કરવું તે બીજા લોકોને નહીં શીખવી શકો, તો તમે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં સફળ નહીં થઈ શકો.”

ક્રેડિટ કાર્ડ દેવું

ઘણાં લોકો આજે ક્રેડિટ કાર્ડના દેવાના બોજ હેઠળ ફસાયેલા છે અને તેનું એક કારણ એ છે કે તેઓ વેચાણ નથી કરી શકતા. લોકો જ્યારે ઉધાર વસ્તુ ખરીદે છે ત્યારે વાસ્તવમાં તેઓ તેમનું ભવિષ્ય વેચી રહ્યા હોય છે, પોતાના ભવિષ્યના શ્રમને વેચી રહ્યા હોય છે. અનેક બાબતોમાં જ્યારે ક્રેડિટ કાર્ડનો ઉપયોગ કરવામાં આવે છે ત્યારે લોકો આજે કંઈક ખરીદવા માટે તેમની આવતીકાલ ને વેચી દે છે. મોટાભાગના લોકો ક્રેડિટ કાર્ડ દેવામાં એટલા માટે ફસાઈ જાય છે કારણ કે તેમને સારા ખરીદનાર તો બનતા શિખવવામાં આવ્યું છે, પરંતુ સારું વેચાણ કરનાર કેમ બનવું તે શીખવાયું નથી.

પોતાની આવતીકાલ ને વેચવાને બદલે હું તમને નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં જોડાઈ જવાની સલાહ આપું છું જેથી તમે કઈ રીતે વેચાણ કરવું તે શીખી શકો. જો તમે વેચાણ કરવાનું શીખી લેશો અને સફળ નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ ઊભો કરવાનું શીખી લેશો તો તમે તમારા ક્રેડિટ કાર્ડનો ઉપયોગ કરીને જે ઈચ્છા હશે તે ખરીદી શકશો અને ક્રેડિટ કાર્ડનાં બિલની ચુકવણી દર મહિનાના અંતિમ દિવસોમાં કરી શકશો. મારા માટે તે આવતીકાલ ને વેચવા કરતાં સમજદારીનો સોદો છે. તમે અને હું જાણીએ છીએ કે જ્યારે તમે તમારી આવતીકાલને વેચી દો છો ત્યારે તમારી પાસે વધુ સારું ભવિષ્ય રહેતું નથી.

સારાંશ

વેચવાની આવડત દરેક વ્યક્તિનાં જીવન માટે ખૂબ જ મહત્ત્વની આવડત છે. એટલે સુધી કે મારી બિલાડી પણ વેચાણ કરે છે. વાસ્તવમાં મારી બિલાડી મોટાભાગના લોકો કરતાં વધારે સારું વેચાણ કરી જાણે છે. દરરોજ સવારે હું તેને ભૂખ લાગે ત્યારે કંઈ ખાવા ન આપું તો મારી એ નાનકડી બિલાડી મને સંકેત આપી દે છે કે તેને શું જોઈએ છે અને ક્યારે જોઈએ છે. વ્યક્તિને આ પ્રકારની તાલીમ અપાતી નથી. નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ તમારી કુદરતી આવડતને ફરી એકવાર પરત લાવે છે જેથી તમે જીવનમાં જે કંઈ ઈચ્છો તે પ્રાપ્ત કરી શકો...અને એ તમને વેચાણ કઈ રીતે કરવું તે શીખવે છે અને બીજા લોકોને કઈ રીતે આ વેચાણની કળા શીખવવી તે પણ શીખવે છે.

હવે પછીનો ફાયદો

આગામી પ્રકરણમાં આપણો એ વિષય પર વાત કરીશું કે નેતૃત્વની આવડત કેળવવામાં નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ કઈ રીતે મદદરૂપ થાય છે. મારા રિચ ડૅડીએ કહ્યું હતું કે, “બી ક્વૉડ્રન્ટમાં નેતૃત્વની આવડત વૈકલ્પિક નથી હોતી.”

પ્રકરણ-૮

ફાયદો #૬ :
નેતૃત્વ

મારા રિચ ડૅડી અને મારા પુઅર ડૅડી બન્ને ઘણાં સારા લીડર હતા. મારા અસલી ડૅડી હવાઈ રાજ્યના શિક્ષણ વિભાગના વડા હતા. તેઓ એક સારા વક્તા હતા અને તેમના રાજ્યમાં બાળકોનાં શિક્ષણની ગુણવત્તા સુધારવા માટે મહેનતપૂર્વક કામ કરતા હતા. મારા રિચ ડૅડી પણ ઘણાં સારા લીડર હતા. તેઓ તેમના કર્મચારીઓ અને રોકાણકારોને પ્રેરિત કરતા હતા જેથી તેમની મદદથી તેઓ એક મોટું બિઝનેસ સામ્રાજ્ય ઊભું કરી શકે. હું વિયેતનામથી પરત ફર્યો ત્યારે મારા રિચ ડૅડીએ મને ફરી એક વાર યાદ અપાવ્યું કે નેતૃત્વની આવડત વિકસાવવી ખૂબ જ મહત્ત્વની છે. તેમણે કહ્યું કે, “લીડર્સ એવું કામ કરે છે, જે કામ કરતા મોટાભાગના લોકો ગભરાય છે.” કદાચ એ કારણથી જ બી ક્વૉડ્રન્ટમાં ઓછી સંખ્યામાં લીડર્સ છે. આ પ્રકરણમાં હું લીડરશિપની આવડતના એ જીવનમૂલ્યોની ચર્ચા કરીશ જેની જરૂરિયાત નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ વિકસાવવા માગતા લોકોને છે.

મારા રિચ ડૅડીએ મને મરીન કૉર્પ્સ અને પછી વિયેતનામ મોકલવા માટે પ્રોત્સાહિત કર્યો હતો. તેની પાછળનું એક કારણ મારી નેતૃત્વની આવડતને વિકસાવવાનું પણ હતું. વિયેતનામમાં મેં અનુભવ્યું કે મહાન લીડર્સ કઠોર વ્યક્તિ નથી હોતી, જે ચીસો પાડતી રહે છે કે શારીરિક રીતે સજા આપે તેવી વ્યક્તિ પણ નથી હોતી. યુદ્ધના મેદાનમાં મેં અનુભવ્યું કે મહાન લીડર્સ મોટાભાગે શાંત અને સાહસિક હોય છે અને તે જ્યારે બોલે છે ત્યારે આપણા આત્માને સંબોધિત કરે છે. કોઈ નેટવર્ક બિઝનેસનો એક મોટો ફાયદો એ છે કે તે તેના લીડર્સમાં આ પ્રકારની નેતૃત્વની આવડત વિકસાવવામાં મદદરૂપ બને છે.

નેતૃત્વની આવડત વૈકલ્પિક નથી હોતી

મારા રિચ ડૅડી હંમેશાં કહેતા હતા કે, “દરેક ક્વૉડ્રન્ટમાં લીડર હોય છે. પરંતુ દરેક ક્વૉડ્રન્ટમાં સફળ થવા માટે લીડર હોવાનું જરૂર નથી હોતું...પણ બી ક્વૉડ્રન્ટમાં તે જરૂરી છે. બી ક્વૉડ્રન્ટમાં લીડરશિપની આવડત વૈકલ્પિક નથી હોતી.” તેમણે વધુમાં કહ્યું કે, “બિઝનેસમાં પૈસા હંમેશાં શ્રેષ્ઠ પ્રોડક્ટસ કે સર્વિસ આપનારા પાસે નથી આવતા. બિઝનેસમાં પૈસા શ્રેષ્ઠ લીડર્સ અને શ્રેષ્ઠ મેનેજમેન્ટ ટીમ પાસે આવે છે.”

તમે કેશફ્લો ક્વૉડ્રન્ટ તરફ જોશો તો માલુમ થશે કે દરેક ક્વૉડ્રન્ટમાં લીડર હોય છે.



ઉદાહરણ તરીકે મારા પુઅર ડૅડી ઈ ક્વૉડ્રન્ટના કર્મઠ લીડર હતા, જ્યારે મારા રિચ ડૅડી બી અને આઈ ક્વૉડ્રન્ટના લીડર હતા. બહુ નાની ઉમરમાં જ મને મારા બન્ને ડૅડીએ જણાવી દીધું હતું કે નેતૃત્વની આવડત વિકસાવવાનું મારા માટે મહત્ત્વનું છે. આથી બન્ને ડૅડીએ મને એ સલાહ આપી કે હું બોય સ્કાઉટ્સમાં જોડાઈ જાઉં, રમતગમતમાં ભાગ લઉં અને લશ્કરમાં જોડાઉં. હું મારા ભૂતકાળ તરફ નજર કરું છું અને મારી વ્યાવસાયિક તથા આર્થિક સફળતામાં મને તાલીમથી કેવી રીતે લાભ થયો તે જોઉં છું તો માલૂમ થાય છે કે મને મારી સ્કૂલના વિષયોમાં અભ્યાસથી એટલો લાભ નથી થયો જેટલો મને સ્કાઉટિંગ, રમતગમત અને લશ્કરની સેવાથી થયો હતો.

૧૯૭૪માં હું જ્યારે મરીન કૉર્પ્સ એર સ્ટેશનેથી છેલ્લી વાર નીકળ્યો અને મિલિટરીની દુનિયા છોડીને બિઝનેસની દુનિયામાં આવ્યો ત્યારે મને પોતાને પ્રશ્ન થયો કે, “મને નથી લાગતું કે મારી લીડરશિપની આવડત પૂરતા પ્રમાણમાં સારી હશે.” તમારામાંથી જે લોકોને ખબર છે કે મારી સાથે મિલિટરી છોડ્યા પછી શું થયું તે લોકો પહેલેથી જ જાણે છે કે જે લીડરશિપ ટ્રેનિંગ મને સ્કાઉટ્સ, સ્પોર્ટસ અને મિલિટરીમાં મળી હતી તે બી ક્વૉડ્રન્ટના બિઝનેસ જગતમાં મારી સામે આવનારા પડકારો ઝીલવા માટે પૂરતી ન હતી. મારે હજી ઘણું શીખવાનું હતું.

મારી લશ્કરી નેતૃત્વ આવડત એટલા માટે પૂરતી ન હતી કારણ કે સેના અને બિઝનેસની દુનિયાના નિયમો, પૃષ્ઠભૂમિ અને પરિસ્થિતિ અલગ-અલગ હતા. યુદ્ધની તૈયારી કરતી વખતે અમે જાણતા હતા કે જો ખરાબ લીડર હશે તો લોકોએ તેમનાં જીવ ગુમાવવા પડશે. બિઝનેસની દુનિયામાં જો તમે ખરાબ લીડર હો તો તમારા પર કોઈ કેસ કરી નાખશે કે કર્મચારી તેના યુનિયનમાં તમારી ફરિયાદ કરી નાખશે. સેનામાં અમને મોતના ડર, અમારી ટીમના જીવનમૂલ્યો અને અમારા મિશનનાં મહત્ત્વથી પ્રેરણા મળતી હતી. સિવિલિયન

દુનિયામાં મેં મોટાભાગ જોયું છે કે અહીં લોકો વિપરીત જીવનમૂલ્યોથી પ્રેરિત હોય છે. બિઝનેસની દુનિયામાં સ્વતંત્રતા નહીં પરંતુ સુરક્ષા થી લોકોને પ્રેરણા મળે છે, મિશન નહીં, પણ પૈસા થી પ્રેરણા મળે છે, ટીમ નહીં, વ્યક્તિ તરફથી પ્રેરણા મળે છે, નેતૃત્વ નહીં, મેનેજમેન્ટ તરફથી પ્રેરણા મળે છે. આ જીવનમૂલ્યોમાં તફાવત હોવાને કારણો મારે બિઝનેસની દુનિયામાં ઘણી મુશ્કેલીઓનો સામનો કરવો પડ્યો અને હું આજે પણ આ અલગ-અલગ બાબતો સામે ઝઝૂમી રહ્યો છું.

અરે હા, હું જાણું છું કે કોઈ કર્મચારી કંપનીની સભામાં જાય છે ત્યારે તે કંપનીના મેનેજર કર્મચારીઓ સામે કંપનીના મિશન, ટીમની ભાવનાનાં મહત્ત્વ અને આ પ્રકારના ઉચ્ચ આદર્શોની વાત કરે છે. પરંતુ આજે મોટાભાગની કંપનીઓમાં મેં જોયું છે કે પૈસા, ફાયદો અને સુરક્ષાનું જ જોર છે. મેં વિવિધ નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓનો અભ્યાસ કરવાનું શરૂ કર્યું તો મને અનેક લીડર્સ (જોકે દરેકમાં નહીં) માં એ જ મૂળભૂત જીવનમૂલ્યો જોવા મળ્યા, જે મને લશ્કરના લીડર્સમાં જોવા મળ્યા હતા. તેઓ મિશન, ટીમ ભાવના અને સ્વતંત્રતાને મહત્ત્વ આપતા હતા. નેટવર્ક માર્કેટિંગમાં જે લીડર્સને હું મળ્યો તે પૈકી મોટાભાગના લીડર્સ, પછી તે યુવા હોય કે મોટી ઉંમરના, ખરેખર પ્રેરણાદાયક હતા. આ લીડર્સ કૉર્પોરેટ જગતમાં મને મળેલા અને પોતાની જાતને લીડર માનતા હોય તેવા મેનેજર્સ જેવા ન હતા.

મેનેજર લીડર નથી હોતા

મારા માટે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસનો સૌથી મોટો ફાયદો એ છે કે તેમાં તમને નેતૃત્વની તાલીમ મળે છે...એક એવી તાલીમ જે તમને તમારી સૌથી મહત્ત્વની બિઝનેસ આવડત પૈકી એક આવડત વિકસાવવા માટે શિક્ષણ, સમય અને અવસર ઉપલબ્ધ કરાવે છે...લીડરશિપની આવડત બી ક્વૉડ્રન્ટમાં સફળતા માટે અનિવાર્ય છે. આ લીડરશિપ આવડતો ઈ અને એસ ક્વૉડ્રન્ટમાં જેની જરૂર પડે છે તેવી મેનેજમેન્ટની આવડતોથી ઘણી અલગ હોય છે. તમે મને ખોટી રીતે ન સમજતા. મેનેજમેન્ટની આવડત ઘણી મહત્ત્વની લાયકાત છે...પરંતુ તમને મેનેજમેન્ટ સ્કીલ અને નેતૃત્વ સ્કીલ વચ્ચેનો ફર્ક ખબર હોવો જોઈએ...અને જો તમે તે વિકસાવશો તો તમને એ પણ માલુમ થવું જોઈએ કે તેનો ઉપયોગ ક્યારે કરવાનો છે. મારા રિચ ડૅડી કહેતા હતા કે, "મેનેજર લીડર હોય અને લીડર મેનેજર હોય તે જરૂરી નથી."

ઈ કે એસ ક્વૉડ્રન્ટના કોઈ વ્યક્તિને બી ક્વૉડ્રન્ટમાં આવવા દરમિયાન મુશ્કેલીનો સામનો કરવો પડ્યો હોય તેવી વ્યક્તિને હું મળું છું ત્યારે જોઉં છું કે તેમનામાં ઘણી સારી ટેક્નિકલ આવડત કે મેનેજમેન્ટ સ્કીલ હોય છે પરંતુ નેતૃત્વની આવડત ઘણી ઓછી હોય છે. ઉદાહરણ તરીકે મારા એક મિત્રના મિત્ર મારી પાસે આવ્યા, તેમનું રેસ્ટોરન્ટ શરૂ કરવા માટે તેમને થોડાં પૈસાની જરૂર હતી. તે એક ઉત્તમ અને સારી રીતે તાલીમ પામેલા શેફ હતા અને તેમને કૂકિંગનો વર્ષોનો અનુભવ પણ હતો. પોતાના રેસ્ટોરન્ટ વિશે તેમનો નવો પ્રોજેક્ટ પણ અદ્ભુત હતો, તેમનો બિઝનેસ પ્લાન સારી રીતે લખાયેલો હતો, તેમની આર્થિક સંભાવનાઓ પણ ઘણી સારી હતી, રેસ્ટોરન્ટ માટે તેમણે એક સારી એવી જગ્યા પણ શોધી લીધી હતી અને તેના

ગ્રાહકોની યાદી પણ તૈયાર કરી લીધી હતી, જે તેમના નવા રેસ્ટોરન્ટમાં તેમની પાછળ-પાછળ આવશે, પણ શરત એટલી હતી કે તેમને એવી કોઈ વ્યક્તિ મળી જાય જે તેમના આ પ્રોજેક્ટમાં પાંચ લાખ ડૉલરનું રોકાણ કરી શકે.

પાંચ વર્ષ પહેલાં તેણે આ બિઝનેસ પ્લાન લખ્યો હતો...અને તે ઘણો સારો પ્લાન છે, પરંતુ તેણે આ બિઝનેસ પ્લાનમાં રોકાણ કરવાની વાત જે કોઈને પણ કરી, જેમાં હું પણ સામેલ છું, તેમણે તેમાં રોકાણ કરવાનો ઈનકાર કરી દીધો. તે આજે પણ એ જ રેસ્ટોરન્ટમાં એક કર્મચારી તરીકે કામ કરી રહ્યો છે, તે આજે પણ ખૂબ સારો શેફ છે અને તે હજી પણ આરંભિક મૂડી રૂપે પાંચ લાખ ડૉલર મેળવવાના પ્રયાસ કરી રહ્યો છે. અન્ય રોકાણકારોએ તેના પ્રોજેક્ટમાં રોકાણ શા માટે ન કર્યું તેનાં કારણો મને ખબર નથી, પરંતુ મેં શા માટે રોકાણ ન કર્યું તે હું કહી શકું છું. મારા રોકાણ ન કરવાના કારણો આ પ્રમાણે છે:

કારણ-૧ : તેની પાસે અનુભવ, આકર્ષણ અને કુશળતા છે, પરંતુ તેનામાં વિશ્વાસ પ્રેરિત કરનારી લીડરશિપની ખામી છે. જોકે તે રેસ્ટોરન્ટ શરૂ કરી શકે છે અને તેને સફળતાપૂર્વક ચલાવી શકે છે, પરંતુ મને શંકા છે કે તે તેને મોટી રેસ્ટોરન્ટ ચેઈનમાં ફેરવી શકશે કે નહીં. તેનામાં આત્મવિશ્વાસનો અભાવ કહેતો હતો કે, “હું સફળ તો થઈ જઈશ, પરંતુ હું હંમેશાં નાનો જ રહીશ.” બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો તેની પાસે સારી એવી મેનેજમેન્ટ સ્કીલ છે, પરંતુ મને તેની નેતૃત્વ ક્વૉલિટી પર શંકા છે જે તેના પ્રોજેક્ટને સફળ બનાવવા માટે ખૂબ જરૂરી છે. તે ૧૦ રેસ્ટોરન્ટ્સને મેનેજ કરી શકે છે તેમાં મને કોઈ શંકા નથી, પરંતુ તે એક રેસ્ટોરન્ટમાંથી ૧૦ રેસ્ટોરન્ટ ઊભી કરી શકે તેવી નેતૃત્વ સ્કીલ ધરાવે છે કે કેમ તે અંગે મને શંકા હતી. તેને વાસ્તવમાં નેતૃત્વની આવડતવાળા અને બિઝનેસ સ્કીલવાળા કોઈ બિઝનેસ પાર્ટનરની જરૂર છે, પરંતુ ઈ ક્વૉડ્રન્ટમાંથી એસ ક્વૉડ્રન્ટમાં આવનારા સામાન્ય વ્યક્તિની જેમ તેને પણ પાર્ટનરશિપ ગમતી નથી. તે તેના સપનાના બિઝનેસને પોતાના દમ પર જ સાકાર કરવા માગે છે.

કારણ-૨ : તમે જ્યારે કેશફ્લો ક્વૉડ્રન્ટ તરફ નજર કરશો તો માલૂમ પડશે કે એસ અને બી ક્વૉડ્રન્ટ વચ્ચે માત્ર આકારનું અંતર હોય છે. ઉદાહરણ તરીકે તમે કોઈને એમ કહેતા સાંભળો કે, “હું સિક્સ્થ સ્ટ્રીટ અને વાઈન સ્ટ્રીટના ખૂણા પર મારું હેમ્બર્ગર સ્ટેન્ડ શરૂ કરવા માગું છું” તો તમે સમજી જશો કે આ વ્યક્તિ લાંબા સમય સુધી એસ ક્વૉડ્રન્ટમાં જ રહેશે. તેના બદલે જો તમે કોઈને એમ કહેતા સાંભળો કે, “હું વિશ્વના દરેક મોટા શહેરમાં દરેક સ્ટ્રીટના મહત્ત્વના ખૂણા પર હેમ્બર્ગર સ્ટેન્ડ શરૂ કરવા માગું છું અને હું આ બિઝનેસને મેકડૉનલ્ડ્સનું નામ આપવા માગું છું” તો તમે તાત્કાલિક સમજી જશો કે આ વ્યક્તિની યોજના ભલે હેમ્બર્ગર સ્ટેન્ડ શરૂ કરવાની હોય, પરંતુ તે વ્યક્તિ તેને બી ક્વૉડ્રન્ટના માધ્યમથી સાકાર કરવા માગે છે. કહેવાનું તાત્પર્ય એ કે બિઝનેસ તો હેમ્બર્ગરનો જ છે, માત્ર તેના ક્વૉડ્રન્ટ બદલાઈ જાય છે. મારા રિચ ડૅડીએ આ અંગે કહ્યું હોત કે, “સ્ટ્રીટ કૉર્નરની સંખ્યા વચ્ચેનું અંતર જ લીડરશિપ વચ્ચેનું અંતર છે.”

મને મારું રોકાણ પાછું મળશે કે કેમ તેની શંકા હતી એટલા માટે જ મેં રોકાણ કરવાનું ટાળ્યું તેવું નથી. બિઝનેસમાં નિષ્ફળતા મળશે એટલે પણ નહીં, પરંતુ એટલા માટે કારણ કે બિઝનેસ સફળ થયા પછી પણ તે એક નાના સ્તર પર રેસ્ટોરન્ટનો માલિક જ રહ્યો હોત અને તેણે મારા પૈસા પાછા આપી દીધા હોત તો તેમાં પણ તેને ખાસ્સો સમય લાગ્યો હોત. તમે મોટાભાગના પ્રોફેશનલ રોકાણકારોને પૂછશો તો રેસ્ટોરન્ટ કેટલું સારું છે તે જાણવામાં તેમને

રસ નહીં પડે, પરંતુ રેસ્ટોરન્ટ ચેઈન કેટલી મોટી બનશે તેમાં તેમને રસ પડશે.

કારણ-૩ : મારું રોકાણ ન કરવા માટેનું ત્રીજું કારણ એ હતું કે તેણે નાના પાયે જ બિઝનેસ કરવો છે તો હું શા માટે રોકાણ કરું? તે કોઈ મોટો બિઝનેસ શરૂ કરવાનો હોત અને મારા પાંચ લાખ ડૉલરના કરોડો ડૉલર કરી આપવાની શક્યતા રહેલી હોત તો મને રોકાણ કરવામાં મજા આવી હોત. પરંતુ તેનામાં રેસ્ટોરન્ટ બિઝનેસ કરવાની નેતૃત્વની આવડત ન હતી, આથી મને શંકા હતી કે મારા પાંચ લાખ ડૉલરને તે કરોડો ડૉલરમાં બદલી શકશે કે કેમ. એસ ક્વૉડ્રન્ટના બિઝનેસને બી ક્વૉડ્રન્ટના બિઝનેસમાં બદલવા માટે નેતૃત્વનું કૌશલ્ય અનિવાર્ય છે અને આ આવડત તમારામાં ન હોય તો તમારે તેની ભારે કિંમત ચૂકવવી પડે છે. મારા ધનવાન પિતા કહેતા હતા કે, "બિઝનેસમાં પૈસા હંમેશાં શ્રેષ્ઠ પ્રૉડક્ટ્સ કે સર્વિસ પૂરી પાડતા લોકો પાસે પૈસા નથી આવતા. બિઝનેસમાં પૈસા શ્રેષ્ઠ લીડર્સ અને શ્રેષ્ઠ મેનેજમેન્ટ ટીમ પાસે આવે છે."

કારણ-૪ : તેના પ્રોજેક્ટમાં રોકાણ ન કરવાનું મારું ચોથું કારણ એ હતું કે તે તેમની ટીમના સૌથી સ્માર્ટ વ્યક્તિ બનવા માગતા હતા. તેની ઈગો (અહમ્) ની સમસ્યા હતી. મારા રિચ ડૅડી કહેતા હતા કે જો તમે ટીમના લીડર હો અને તમે ટીમના સૌથી સ્માર્ટ વ્યક્તિ પણ હો તો તમારી ટીમ મુશ્કેલીમાં છે. મારા રિચ ડૅડીનો કહેવાનો મતલબ એ હતો કે એસ ક્વૉડ્રન્ટના અનેક બિઝનેસમાં બિઝનેસના વડા ઘણી વાર સૌથી સ્માર્ટ વ્યક્તિ હોય છે. ઉદાહરણ તરીકે તમે જ્યારે બીમાર હો છો ત્યારે તમે બીમારી અને દાંતની સારવાર માટે ડૉક્ટર કે ડેન્ટિસ્ટ પાસે જાઓ છો, રિસેપ્શનિસ્ટ પાસે નથી જતા.

બી ક્વૉડ્રન્ટ બિઝનેસમાં નેતૃત્વની આવડત એટલા માટે મહત્ત્વની છે કારણ કે બી ક્વૉડ્રન્ટની વ્યક્તિએ એવી વ્યક્તિ સાથે કામ કરવાનું હોય છે, જે તેમનાથી વધારે સ્માર્ટ, અનુભવી અને હોશિયાર હોય છે. ઉદાહરણ તરીકે મારા રિચ ડૅડી પાસે કોઈ ઔપચારિક શિક્ષણ ન હતું, પરંતુ તેમના બિઝનેસમાં તેમનું કામ બેન્કર, વકીલો, એકાઉન્ટન્ટ્સ, રોકાણ સલાહકારો વગેરે સાથે રહેતું હતું. તેમાંનાં મોટાભાગના લોકો પાસે માસ્ટર ડિગ્રી હતી અને કેટલાક પાસે તો ડૉક્ટરેટ પણ હતી. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો તેમણે તેમનાથી વધારે શિક્ષિત લોકોનું નેતૃત્વ કરવું પડતું હતું અને તેમને દિશા આપવી પડતી હતી. પોતાના બિઝનેસ માટે ફંડ એકત્ર કરવાની બાબતે તેમણે ઘણી વાર એવા લોકો સાથે પણ કામ પાર પાડવું પડતું હતું, જે તેમનાથી વધારે ધનવાન હતા.

"એ" સ્ટુડન્ટ્સ "સી" સ્ટુડન્ટ્સ માટે કામ કર છે

અનેક કિસ્સામાં એસ ક્વૉડ્રન્ટની વ્યક્તિના સંબંધ તેના ગ્રાહકો કે સમકક્ષ લોકો જેમ કે ડૉક્ટરો કે વકીલો સાથે હોય છે અને પછી તેમનાથી નીચેના સ્તરના લોકો સાથે હોય છે. બી ક્વૉડ્રન્ટની છલાંગ લગાવવા માટે ટેક્નિકલ આવડતને બદલે નેતૃત્વની આવડતમાં છલાંગ લગાવવી જરૂરી બને છે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો જો તમારી પાસે નેતૃત્વનું કૌશલ્ય હોય તો તમે સ્માર્ટ ટેક્નિકલ લોકોને નોકરી પર રાખી શકો છો જેની મદદથી તમે તમારો બિઝનેસ

વધારી શકો છો. જેમ કે વકીલ, એકાઉન્ટન્ટ, સીઈઓ, પ્રેસિડેન્ટ, વાઈસ-પ્રેસિડેન્ટ, એન્જિનિયર્સ અને મેનેજર્સ. મેં મારા અગાઉના પુસ્તકોમાં કહ્યું છે તેમ "એ" સ્ટુડન્ટ્સ "સી" સ્ટુડન્ટ્સ માટે કામ કરે છે અને "બી" સ્ટુડન્ટ્સ સરકાર માટે કામ કરે છે. જો તમે "સી" સ્ટુડન્ટ્સ હો તો "સી"નો અર્થ કમ્યૂનિકેટર છે અને જો તમારી પાસે સારા નેતૃત્વનું કૌશલ્ય છે તો જેમનામાં ઘણી સારી ટેક્નિકલ આવડત હોય છે તેવા "એ" સ્ટુડન્ટ્સને તમે નોકરી પર રાખી શકો છો.

નેતૃત્વ વૈકલ્પિક નથી હોતું

એક દિવસ મારા મિત્રનો એ જ મિત્ર મને પૂછવા માટે આવ્યો કે મેં તેના પ્રોજેક્ટમાં રોકાણ કેમ ન કર્યું. મેં તેને ઉપર દર્શાવેલા ચારેય કારણો જણાવી દીધા. તેણે ભૂલ કબૂલતો હોય તેવા રક્ષણાત્મક સ્વરમાં કહ્યું કે, "મેં વિશ્વનું સારામાં સારું પ્રશિક્ષણ મેળવેલું છે. મેં જે સ્કૂલમાંથી શેફની તાલીમ લીધી ત્યાં વિશ્વભરના શેફ તાલીમ મેળવવાના સપના જુએ છે. મને વર્ષોનો અનુભવ પણ છે, માત્ર કિચનમાં જ નહીં, પણ રેસ્ટોરન્ટના મેનેજમેન્ટમાં પણ. તો પછી મારી પાસે લીડરશિપની આવડત નથી તેવું તમે કઈ રીતે કહી શકો?"

"બિઝનેસ વિકસાવવા માટે નેતૃત્વનું કૌશલ્ય અનિવાર્ય છે."

ધીરજ સાથે મને સમજાવતા મેં તેને કહ્યું કે પૈસા, વિશ્વાસ અને નેતૃત્વ સાથે-સાથે ચાલે છે તે મારી વાતનો મતલબ કેટલાક અંશે સમજવા લાગ્યો...પરંતુ મને લાગ્યું કે મારે જે કહેવું હતું તેમાંથી ઘણું તે સમજયો નથી. તેણે કહ્યું કે, "મેં આટલી સારી તાલીમ લીધી છે અને વર્ષોનો અનુભવ છે તો પછી મારે નેતૃત્વના કૌશલ્યની જરૂર જ શા માટે છે?" મેં તેને કોઈ નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીમાં જોડાઈ જવા માટે સલાહ આપી જે તેને બિઝનેસ એજ્યુકેશનની સાથે-સાથે નેતૃત્વ સ્કીલ પણ શીખવે, તો તે નારાજ થઈ ગયો અને કહ્યું કે, "હું રેસ્ટોરન્ટ બિઝનેસમાં છું. મારે હવે વધારે બિઝનેસ એજ્યુકેશન કે નેતૃત્વનું કૌશલ્ય વિકસાવવાની જરૂર નથી." મને એ સમજાઈ ગયું કે તેના માટે જીવનભર કામમાં આવનારું બિઝનેસ એજ્યુકેશન અને નેતૃત્વનું કૌશલ્ય વિકસાવવા વૈકલ્પિક બાબત હતી. મારા રિચ ડૅડી માટે તે અનિવાર્ય હતું. તેમના મતે બી ક્વૉડ્રન્ટમાં નેતૃત્વનું કૌશલ્ય કે નેતૃત્વની આવડત વૈકલ્પિક ન હતી.

વિશ્વની શ્રેષ્ઠ તાલીમ

આ પુસ્તકની શરૂઆતમાં મેં કહ્યું હતું તેમ, નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓની સૌથી મહત્ત્વની વિશેષતા એ છે કે તેમાં જીવન બદલી નાખે તેવું બિઝનેસ એજ્યુકેશન છે. તેમની પાસે વિશ્વમાં

સૌથી સારા બિઝનેસ અને નેતૃત્વ વિકાસ કાર્યક્રમ છે. મને લાગે છે કે જે લોકો ઈ અને એસ ક્વૉડ્રન્ટમાંથી બી ક્વૉડ્રન્ટમાં આવવા માગે છે તેવા લોકો માટે આ પ્રોગ્રામ્સનો અમૂલ્ય ફાયદો છે.

નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ વિશે પૂરતો અભ્યાસ કર્યા પછી અને આ ઉધોગ અંગે મારા પૂર્વગ્રહોથી સંપૂર્ણપણે મુક્ત થયા બાદ હું એવા અનેક સફળ બિઝનેસમેનને મળી ચૂક્યો છું, જેમણે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં તેમનું બિઝનેસ એજ્યુકેશન મેળવ્યું છે. તાજેતરમાં જ આવા એક વ્યક્તિને મળવાનું થયું, જેમણે તેમના કમ્પ્યૂટર બિઝનેસમાંથી કરોડો ડૉલરની કમાણી કરી હતી. તેમણે મને જણાવ્યું કે, "હું વર્ષો સુધી કમ્પ્યૂટર પ્રોગ્રામર હતો. એક દિવસ મારો એક મિત્ર મને એક મીટિંગમાં લઈ ગયો અને હું તેના નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં જોડાઈ ગયો. છ વર્ષ સુધી હું તેની મીટિંગ્સમાં ગયો, કાર્યક્રમોમાં પણ ભાગ લીધો, પુસ્તકો વાંચતો રહ્યો અને ટેપ સાંભળતો રહ્યો. આજે મારી પાસે મારી પોતાની લાઈબ્રેરીમાં તેની સંખ્યાબંધ ટેપ અને પુસ્તકો છે. નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં અંતે હું સફળ થયો એટલું જ નહીં, મને તેમના દ્વારા અપાયેલી તાલીમમાં પણ સફળતા મળી. મને નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાંથી પૂરતા પ્રમાણમાં વધારાની આવક થવા લાગી પછી મેં મારી પ્રોગ્રામિંગવાળી નોકરી છોડી દીધી અને પોતાનો કમ્પ્યૂટર બિઝનેસ શરૂ કરી દીધો. ત્રણ વર્ષ પહેલાં મેં મારો કમ્પ્યૂટર બિઝનેસ જાહેર કર્યો અને તેનાથી મને ૪.૮ કરોડનો ચોખ્ખો નફો થયો. નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીની તાલીમ વગર હું આ ન કરી શક્યો હોત. નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ વિશ્વમાં શ્રેષ્ઠ બિઝનેસ અને નેતૃત્વ વિકાસ તાલીમ છે."

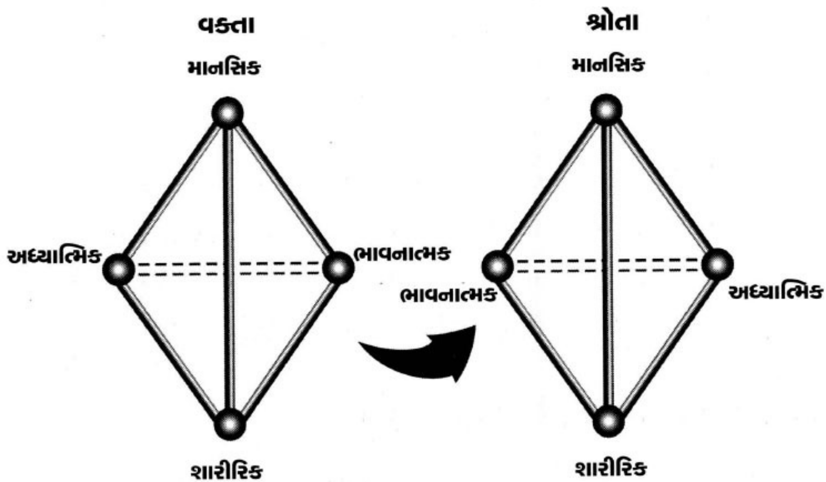
લીડર્સ તમારા આત્મા સાથે વાત કરે છે

મારા સંશોધન દરમિયાન મેં અનેક મીટિંગ્સ અને કાર્યક્રમોમાં ભાગી લીધો તેમાં અનેક શ્રેષ્ઠ બિઝનેસ લીડર્સને મેં બોલતા જોયા છે... જેથી તેઓ બીજા લોકોને પણ તેમની વ્યક્તિગત મહાનતા શોધવા માટે પ્રેરિત કરી શકે. કેવી રીતે શૂન્યમાંથી સર્જન કર્યું અને આજે તેઓ તેમની અપેક્ષા કરતાં વધારે ધનવાન કેવી રીતે બન્યા છે તે અંગેની તેમની વાતો સાંભળી ત્યારે મને સમજાયું કે આ બિઝનેસ એ જ બાબત શીખવી રહ્યો છે, જે મારા રિચ ડૅડીએ મને શીખવી હતી...લીડર બનવાની. અલબત્ત, તેઓ પૈસા વિશે વધુ વાત કરતા હોય તેવું મને લાગ્યું, પરંતુ વાસ્તવમાં તેઓ લોકોને તેમના રક્ષણાત્મક કવચમાંથી બહાર આવવા, પોતાના ડર પર વિજય મેળવવા, પોતાના સપના સાકાર કરવા માટે પ્રેરિત કરી રહ્યા હતા...એ સપના જે જીવન જીવવા માટે સક્ષમ બનાવે છે. આમ કરવા માટે વક્તાને નેતૃત્વના કૌશલ્યની જરૂર પડે છે. નેતૃત્વની જરૂરિયાત એટલા માટે હોય છે કારણ કે અનેક લોકો એ જ પ્રકારના શબ્દપ્રયોગ કરતા હોય છે : સપના, પરિવારની સાથે વધારે સમય, સ્વતંત્રત ા. પરંતુ ગણ્યાંગાંઠયાં લોકો જ શ્રોતાઓને વધારે પ્રેરિત કરી શકે છે જેનાથી શ્રોતાઓ તેમના શબ્દોમાં વિશ્વાસ કરે અને તેને વાસ્તવમાં અનુસરે.

પોતાના આત્માને મારવો

આ પુસ્તકમાં મેં અગાઉ આ ડાયાગ્રામનો ઉપયોગ જીવન બદલી નાખે તેવા બિઝનેસ એજ્યુકેશનના પ્રકરણમાં કર્યો હતો. એ પ્રકરણમાં એવા શિક્ષણની તાકાત વિશે જણાવાયું છે જે તમારા વિચારોથી આગળ જઈને તમારા જીવનને અસર કરશે. જીવન બદલી નાખતું શિક્ષણ તમને માનસિક, ભાવનાત્મક, અધ્યાત્મિક અને શારીરિક રીતે અસર કરે છે. નીચે એવી વ્યક્તિનો ડાયાગ્રામ છે જે લાગણીઓના માધ્યમથી વ્યક્તિને શારીરિક રીતે પ્રેરિત કરવા માગે છે.

લાગણીથી લાગણીનું કમ્યૂનિકેશન



સ્કૂલના શિક્ષણ મને મહેનત કરીને ભણવા અને સારા માર્ક્સ લાવવા માટે ભાવનાત્મક દૃષ્ટિથી ડરાવવા માટે અનેક માનસિક યુક્તિઓ અપનાવી હતી. હું મોટો થયો ત્યારે મને માલૂમ થયું કે અનેક લોકો તમને અનેક પ્રકારની ભાવનાત્મક યુક્તિઓ અજમાવીને પ્રેરિત કરે છે જેથી તેઓ તમારી પાસે તેમનું ધાર્યું કામ કરાવી શકે.

નીચે એવી વ્યક્તિના ઉદાહરણ આપવામાં આવ્યાં છે, જે તેમના કમ્યૂનિકેશનમાં કોઈ પણ પ્રકારની ભાવનાત્મક યુક્તિનો ઉપયોગ કરે છે :

૧. "જો તું સારા માર્ક્સ નહીં લાવે તો તને સારી નોકરી નહીં મળે."

૨. "જો તું સમયસર નહીં આવે તો તને નોકરીમાંથી હાંકી કાઢવામાં આવશે."

૩. "જો, તમે મને ચૂંટણીમાં ચૂંટી કાઢશો તો હું ખાતરી આપું છું કે તમારા સોશ્યલ સિક્યુરિટીના લાભ સમાપ્ત નહીં થાય."

૪. “સલામતીપૂર્વક આગળ વધો. બિનજરૂરી જોખમ ન લો.”

૫. “મારા બિઝનેસમાં જોડાઈ જાઓ. તેમાં સારી એવી કમાણી છે.”

૬. “ફટાફટ પૈસાદાર કેમ બની શકાય તેની વાત હું તમને કરી દઉં. “

૭. “હું તમને જેમ કહું છું તે મુજબ જ કરો.”

૮. “તમે તો જાણો જ છો, હાલમાં કંપનીની સ્થિતિ ખરાબ છે. તમને નોકરીમાંથી હાંકી કાઢવામાં ન આવે તેવું તમે ઈચ્છતા હો તો તમે પગારવધારાની વાત ન કરશો.”

૯. “તમે આ નોકરી છોડવાનું સાહસ કરી શકો તેમ નથી તમને આટલો પગાર આપશે કોણ?”

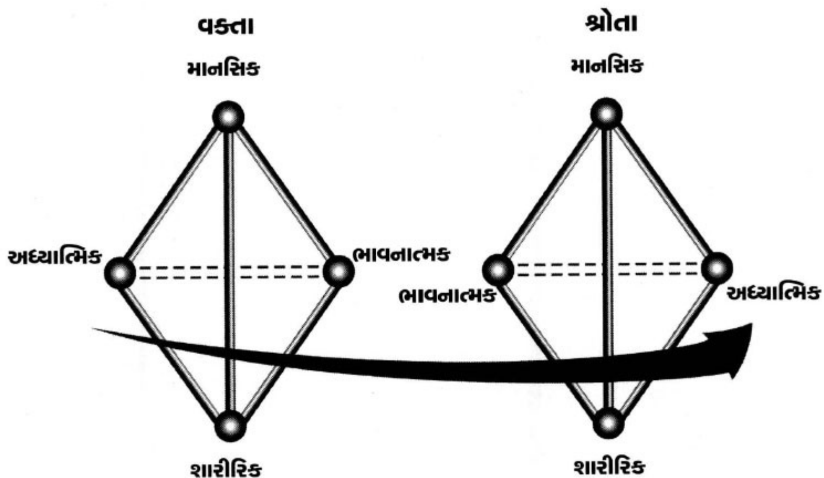
૧૦. “તમારી નિવૃતિને હવે માત્ર આઠ વર્ષ બાકી છે. આથી તમે હવે કોઈ માગણી કર્યા વિના ચૂપચાપ કામ કરતા રહો.”

મારી દૃષ્ટિએ આજે મોટાભાગનું કમ્યૂનિકેશન ડર કે લાલચના પ્રયોગથી થાય છે જેથી લોકોને કોઈ કામ માટે પ્રેરિત કરી શકાય. ડર અને લાલચની લાગણી મૂળભૂત પ્રેરકનું કામ કરે છે ત્યારે આપણી આત્મા મરી જાય છે.

સાચા લીડર્સ આત્માને પ્રેરીત કરે છે

હું જ્યારે વિયેતનામમાં હતો ત્યારે ત્યાં ભાવનાત્મક કમ્યૂનિકેશન વધુ પ્રમાણમાં થતું હતું. જોકે અમારા કેટલાક લીડર્સ એટલા માટે મહાન બની શક્યા કારણ કે તેઓ અમારા આત્મા સાથે સંવાદ કરી શકતા હતા. તેઓ અમારા મૃત્યુના ડરથી આગળની વાત કરી શકતા હતા અને સીધા અમારા આત્મા સાથે વાતચીત કરી શકતા હતા, અમારો એ હિસ્સો જે શક્તિશાળી અને અજય હતો. નીચે મહાન લીડર્સ દ્વારા બોલવામાં આવેલા કેટલાક શબ્દો આપવામાં આવ્યા છે. આ એવા શબ્દો છે જે આપણી શંકાઓ અને ડરને દૂર કરી દે છે અને આપણા આત્માને પ્રેરિત કરે છે, જે અહીં ડાયાગ્રામમાં બતાવાયું છે :

આત્માથી આત્માનું કમ્યૂનિકેશન



તમને આ પૈકી કેટલાક શબ્દો યાદ હશે જે તમારા આત્માને સ્પર્શી ગયા હશે અને કેટલાક તો ઈતિહાસમાં નોંધાઈ ચૂક્યા છે.

૧. "અમેરિકનો હવે સ્વતંત્ર થશે કે ગુલામ જ રહેશે તે નક્કી કરનારી પળ હવે આવી ગઈ છે." – જ્યૉર્જ વૉશિંગ્ટન

૨. "મને આઝાદી આપો અથવા મને મોત આપી દો." - પેટ્રિક હેનરી

૩. "અલેમોને યાદ કરો." - ટેક્સાસના રણભેરી

૪. "ચાર વિંશક અને સિત્તેર વર્ષ પહેલા" અને આ પણ "હું જ્યારે દુશ્મનોને મિત્ર બનાવું છું ત્યારે શું હું તેમનો નાશ નથી કરી રહ્યો?" - અબ્રાહમ લિંકન

૫. "તમે પોતે નીચે ઝુક્યા વિના કોઈ વ્યક્તિને નીચે ઝુકાવીને રાખી શકતા નથી." - બુકર ટી. વૉશિંગ્ટન

૬. "તમારા દેશે તમારા માટે શું કર્યું તેવું ન પૂછો, તમે તમારા દેશ માટે શું કર્યું તે પૂછો." - જ્હૉન કેનેડી

૭. "મારું એક સપનું છે..." - માર્ટિન લુથર કિંગ

૮. "જીતવું એ એક આદત છે. દુર્ભાગ્યવશ, હારવું એ પણ એક આદત છે." -વિન્સ લોમ્બાર્ડી

૯. "સ્વતત્રતામાં આપણી નિષ્ઠા જ આપણને સ્વતંત્ર રાખી શકે છે." - ડ્વાઈટ આઈઝનહોવર

૧૦. “કાયર ક્યારેય નૈતિક ન હોઈ શકે.” - ગાંધ ી

૧૧. “વિનમ્ર ન બનો. તમે હજી એટલા મહાન નથી બન્યા.” - ગોલ્ડા માયર

૧૨. “શક્તિશાળી થવું એ એક મહિલા હોવા જેવું છે. જો તમારે લોકોને તમે શું છો તે કહેવું પડતું હોય તો તેનો મતલબ કે તમે તે નથી.” - માર્ગરેટ થેચર

૧૩. “તમે જે નથી કરી શકતા તે બાબતને તમે જે કરી શકો છો તેમાં અડચણરૂપ ન બનવા દેશો.” - જ્હોન વુડન

૧૪. “મારો સૌથી સારો મિત્ર એ છે જે મારા શ્રેષ્ઠ પાસાને રજૂ કરે છે” - હેન્રી ફોર્ડ

૧૫. “સફળ વ્યક્તિ બનવાનો પ્રયાસ ન કરો પરંતુ ઉપયોગી વ્યક્તિ બનવાનો પ્રયાસ કરો.” – આલ્બર્ટ આઈન્સ્ટાઈન

સારાંશ : ત્રણ અલગ પ્રકારના લીડર્સ

નેટવર્ક માર્કેટિંગ નેતૃત્વ પ્રોગ્રામનું જમા પાસું એ છે કે તે એક અલગ પ્રકારના લીડરને બહાર લાવે છે. મિલિટરીએ એવા લીડરને વિકસાવ્યો છે, જે લોકોને તેમના દેશનું રક્ષણ કરવા માટે પ્રેરિત કરી શકે છે. બિઝનેસની દુનિયા એવા લીડરને તૈયાર કરે છે, જે સ્પર્ધાને પછાડવા માટે ટીમ બનાવી શકે છે. નેટવર્ક માર્કેટિંગ વિશ્વમાં એવા લીડરને આગળ ધપાવવામાં આવે છે, જે બીજા વ્યક્તિને સારા શિક્ષક બનવા માટે પ્રભાવિત કરે છે, જે બીજાને એ વાત શીખવે છે કે તેઓ બીજાને તેમના સપના પૂરા કરવા માટે પ્રેરિત કરે અને તે સપના સાકાર કરે. દુશ્મનને હરાવવાને બદલે કે સ્પર્ધા ખતમ કરવાને બદલે મોટાભાગના નેટવર્ક માર્કેટિંગ લીડર્સ બીજાને પ્રેરિત કરે છે અને તેમને શીખવે છે કે આ વિશ્વમાં જે અઢળક સંપત્તિ છે, તેને બીજાને નુકસાન પહોંચાડ્યા વિના પ્રાપ્ત કરી શકાય છે.

સંક્ષિપ્તમાં કહીએ તો, ત્રણેય પ્રકારની લીડરશિપ માનવીય આત્માને સંબોધિત કરે છે, પરંતુ અલગ-અલગ નેતૃત્વ શૈલીઓ અલગ-અલગ પ્રકારના લીડરને બહાર લાવેછે. જો તમે અન્ય લોકોને શીખવીને લીડર બનવા માગતા હો, બીજાને પ્રભાવિત કરીને અને તેમને પ્રેરિત કરીને લીડર બનવા માગતા હો અને હરીફોને હરાવ્યા વિના આર્થિક સમૃદ્ધિ મેળવવા માગતા હો તો નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ તમારા માટે યોગ્ય બિઝનેસ બની શકે છે.

આગામી ફાયદો

હવે પછીનું પ્રકરણ પૈસા અને સંપત્તિ વચ્ચેના તફાવત વિષે છે. દુર્ભાગ્યવશ, મોટાભાગના લોકોને પૈસા માટે કામ કરવાની તાલીમ આપવામાં આવે છે, જ્યારે વાસ્તવમાં તેમણે સંપત્તિ માટે કામ કરવું જોઈએ. અનેક લોકો નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં સફળ નથી થઈ શક્યા તેનું એક કારણ એ પણ છે કે તેઓ આ બિઝનેસમાં પૈસા મેળવવા માટે દોડધામ કરે છે, જ્યારે વાસ્તવમાં તેમણે સંપત્તિનું સર્જન કઈ રીતે થઈ શકે તેના તરફ ધ્યાન આપવું જોઈએ. મારા રિચ ડૅડી કહેતા હતા કે, “ધનવાન લોકો પૈસા માટે કામ નથી કરતા. ગરીબ અને મિડલ ક્લાસ લોકો આમ કરે છે.”

ફાયદો #૭ :
પૈસા માટ કામ નથી કરવાનું

વર્ષ ૨૦૦૨માં એક ટૉક રેડિયો પ્રોગ્રામમાં મને એક શ્રોતાએ પ્રશ્ન પૂછ્યો હતો :

"હું એક ઈલેક્ટ્રીકલ એન્જિનિયર છું અને સિલિકૉન વેલીની એક મોટી કમ્પ્યૂટર કપનીમાં કામ કરું છું. તમે જાણો જ છો કે આ ઉદ્યોગ હાલમાં ખરાબ પરિસ્થિતિમાં છે, ખાસ કરીને અહીં કેલિફોર્નિયામાં. મને નોકરીમાંથી હાંકી કાઢવામાં નથી આવ્યો, પરંતુ મને મારો પગાર ઘટાડવા અને ઓછા કલાક કામ કરવાનું કહી દેવાયું છે. તમે જાણો છો કે અહીં બે એરિયામાં રિયલ એસ્ટેટના ભાવ કેટલા વધારે છે. મારા ઘટાડ્યા પછીના પગાર જેટલું જ મારા મોર્ગેજનું પેમેન્ટ છે. મને એ વાતની ચિંતા છે કે હવે મારા પગારમાં વધુ એક ઘટાડો આવશે તો મારે આ મકાન પણ ગુમાવવું પડશે. આ ઉપરાંત મારા રિટાયરમેન્ટ પ્લાન વગેરે પર પાણી ફરી વળશે. મારે શું કરવું?"

"શું તમે તમારુ મકાન વેચવાનો પ્રયાસ કર્યો છે?" મારો પહેલો પ્રશ્ન હતો.

"હા," શ્રોતાએ કહ્યું "સમસ્યા એ છે કે મકાનની કિંમત એટલી બધી ઘટી ગઈ છે કે તેના જેટલા ભાવ આવે તેના કરતાં વધારે તો તેના પરનું દેવું છે. હું અત્યારે એ મકાન વેચું તો મને ખરીદનાર પાસેથી પૈસા મળવાને બદલે મારે તેને પૈસા આપવા પડે તેવી સ્થિતિ છે. અને વળી, મકાન વેચ્યા પછી હું ક્યાં રહું એ પણ પ્રશ્ન છે. મકાનનું ભાડું એટલું વધારે છે કે એટલામાં તો મોર્ગેજ પેમેન્ટ થઈ જાય."

"તમારા પત્ની શું કરે છે?" મેં પૂછ્યું

"તે બાળઉછેર કેન્દ્રમાં કામ કરે છે. તેમાં પણ મુશ્કેલી પડી રહી છે. કારણ કે ઘણાં લોકો આ વિસ્તારમાંથી બહાર જતા રહ્યા છે. તેની નોકરી સલામત છે, પરંતુ સંસ્થા તેને વધારે પગાર આપતી નથી."

"તમારા પત્ની વધારે પગારવાળી નોકરી કેમ શોધતાં નથી?" મેં પૂછ્યું

"તેની તો ઈચ્છા છે, પરંતુ બાળઉછેર કેન્દ્રમાં કામ કરવાનો એક ફાયદો એ છે કે અમારા બે સંતાનો ત્યાં મફતમાં રહે છે. જો તેણે સંતાનોને અલગથી રાખવા પડે તો બીજી કપનીમાં તેને પગાર મળે એટલો ખર્ચ તો આ સંતાનોને રાખવામાં જ થઈ જાય."

"શું તમે કોઈ પાર્ટટાઈમ બિઝનેસ કરવા વિશે વિચાર્યું છે, જે ઘરે રહીને પણ શરૂ થઈ શકે?"

"મેં તમને જણાવ્યું છે કે મારી પાસે બિલકુલ પૈસા નથી. વગર પૈસે અને બિઝનેસ કેવી

રીતે શરૂ કરી શકીએ?”

“શું તમે અને તમારા પત્નીએ ઘરે રહીને નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ શરૂ કરવા વિશે વિચાર કર્યો છે? આ બિઝનેસ શરૂ કરવામાં વધારે પૈસાની જરૂર પડતી નથી અને તે લોકો તમને તાલીમ પણ આપશે.” મેં તેમને પૂછ્યું

“અરે હાં, અમે એ સ્કેમ્સ વિશે વિચાર કર્યો છે. તે લોકો કંઈ પૈસા નથી આપતાં. તે લોકો તો એવું કહે છે કે અમે કમાણી વગર બે-ત્રણ વર્ષ કામ કરતા રહીએ. અમારે તો આજે જ પૈસા મળે તેવું કંઈક કરવું છે, આજથી બે-ત્રણ વર્ષ પછી નહીં.”

રેડિયો પ્રોગ્રામના મેજબાને વચ્ચે જ હસ્તક્ષેપ કરીને અમને જણાવ્યું કે તેમના કાર્યક્રમનો સમય પૂરો થઈ ગયો છે. તે શ્રોતા અને મારી વચ્ચેનો સંવાદ અધૂરો જ રહી ગયો, પૂરો ન થઈ શક્યો.

હું આ રેડિયો ઈન્ટરવ્યૂનો ઉલ્લેખ એટલા માટે કરી રહ્યો છું કારણ કે તે મૂળભૂત જીવનમૂલ્યો વચ્ચેના ફર્કને સ્પષ્ટ રીતે રજૂ કરે છે. શ્રોતાને સ્પષ્ટ રીતે પૈસાની જરૂર છે અને મને તેમના પ્રત્યે પૂરતી સહાનુભૂતિ છે. તમારા પૈકી કેટલાક લોકો જાણતા હશે કે મારા પત્ની અને હું અમે બન્નેએ દેવાળું ફૂંક્યું હતું, કેટલાક સપ્તાહ સુધી તો અમે પણ બેઘર બની ગયા હતા...આથી પૈસાની જરૂરિયાત શું વસ્તુ છે તે હું સારી રીતે જાણું છું.

પરંતુ જો ૧૦ વર્ષથી પણ ઓછા સમયમાં કિમ અને હું આર્થિક રીતે સ્વતંત્ર થઈ ગયા તો તેનું કારણ માત્ર એ જ હતું કે અમે પૈસા અને સંપત્તિ વચ્ચેનું અંતર સમજતા હતા. મેં અને મારી પત્ની કિમે દેવાળિયા થયા પછી કેવી રીતે ૧૦ વર્ષથી પણ ઓછા સમયમાં આર્થિક સ્વતંત્રતા મેળવી તેના વિશે તમારે વિગતવાર જાણવું હોય તો તેની વાત રિચ ડૅડ સીરિઝના પુસ્તક રિચ ડૅડ્સ રિટાયર યંગ રિચ માં રજૂ કરવામાં આવી છે. આ ઉપરાંત રિચ ડૅડી સિરીઝના પુસ્તક રિચ ડૅડ્સ કેશફ્લો ક્વૉડ્રન્ટની શરૂઆત જ ત્યાંથી થાય છે, જ્યારે ૧૯૮૫માં કિમ અને હું બેઘર બની ગયા હતા અને એ વર્ષ અમારું સૌથી ખરાબ વર્ષ હતું. દેવાળું ફૂંકવા અને પૈસાના અભાવની સ્થિતિ વિશે મને પૂરતું જ્ઞાન છે કે કેમ તેની જે લોકોને શંકા હોય તેવા લોકો માટે હું આ બે પુસ્તકોનો ઉલ્લેખ કરી રહ્યો છું. બન્ને પુસ્તકો એ દર્શાવે છે કે અમે આર્થિક કટોકટીમાંથી કેવી રીતે બહાર આવ્યા. હું તમને ખાતરી આપું છું કે કિમ અને હું જાણીએ છીએ કે પૈસાનો અભાવ શું છે અને એટલે જ અમે ધનવાન બનવાનું અને આર્થિક રીતે સ્વતંત્ર બનવાનું વધારે પસંદ કરીએ છીએ. અમારા માટે પૂરતા નાણાં વગર જીવતા રહેવું એ ભયાનક જીવન જેવું હતું. તેણે અમને આર્થિક રીતે નુકસાન પહોંચાડવા ઉપરાંત પણ અનેક પ્રકારના કષ્ટ આપ્યા છે. પૈસાના અભાવને કારણે અમારા લગ્ન, આત્મવિશ્વાસ અને સ્વાભિમાનની કસોટી થઈ.

જીવનના ત્રણ પ્રકાર

રેડિયો કાર્યક્રમ પૂરો થયાના ખાસ્સા સમય પછી પણ મારા મનમાં એ ફોન કરનારા યુવા પિતાનો પ્રશ્ન ઘુમરાતો હતો. અગાઉના પ્રકરણમાં કહ્યું તેમ, અમે એકબીજા સાથે આત્માથી

આત્મા કે લાગણીથી લાગણીની વાત કરી શકતા હતા. આ પ્રકરણમાં અમારા કમ્યૂનિકેશનની વેવલેંગ્થ ડરનો ભાવ હતો. હું તેના ડરને અનુભવી શકતો હતો અને તે સમયે મને પણ દુઃખ થઈ રહ્યું હતું. આ ડર કેવો છે તે હું ચોક્કસપણે જાણતો હતો.

આ પ્રકરણમાં જે ફાયદાનું વર્ણન છે તે વાસ્તવમાં લાગણીઓ વિશે છે. કિમ અને હું વ્યક્તિગત રીતે જાણીએ છીએ કે પૈસાની વાત આવે છે ત્યારે ત્રણ પ્રકારની લાગણીઓ થાય છે અને એ લાગણીઓ સાથે જીવવાના ત્રણ અલગ-અલગ પ્રકાર હોય છે. આ લાગણીઓ છે:

૧. ડરની લાગણી : કિમ અને હું બેઘર બની ગયા હતા અને ગરીબ હતા, ત્યારે ડરની લાગણીએ અમને લકવાગ્રસ્ત બનાવી દીધા હતા...આ લાગણી એટલી ગહન હતી કે અમારા સંપૂર્ણ શરીરને ખોખલા કરી નાખ્યા હતા. પેલા યુવા પિતા સાથે ફોન પર વાત કરતી વખતે મને એવી જ લાગણીનો અહેસાસ થયો હતો. બાળપણમાં પરિવાર વચ્ચે મારો ઉછેર થઈ રહ્યો હતો ત્યારે જે લાગણી અનુભવી હતી તેવી જ લાગણી તે સમયે મને થઈ હતી. મારા માતા-પિતા ગરીબ હતા અને તેમની પાસે બિલકુલ પૈસા ન હોય તેવા અનેક દિવસો અમે જોયા છે. પૂરતા પૈસા ન હોવાની લાગણી મારા બાળપણમાં મોટાભાગના સમયે અમારા પરિવારના માથા પર તલવારની જેમ લટકતી રહેતી હતી.

૨. ક્રોધ અને કુંઠિત હોવાની લાગણી : જીવન જીવવાની બીજી પદ્ધતિ ક્રોધ અને કુંઠિત હોવાની લાગણી સાથે ઊઠવાની અને કામ પર જવાની પદ્ધતિ છે...ખાસ કરીને તમે કોઈ બીજા માટે કામ કરી રહ્યા હો ત્યારે. જે વ્યક્તિ આ લાગણી સાથે રહે છે તેની પાસે એક સારી નોકરી અને સારો પગાર હોઈ શકે છે, પરંતુ તે કામ કરવાનું બંધ નથી કરી શકતી...અને અહીંથી કુંઠિત લાગણી શરૂ થાય છે. તે લોકો જાણે છે કે જો તેઓ કામ કરવાનું બંધ કરી દેશે તો જે જગતમાં તેઓ રહે છે તે ધરાશાયી થઈ જશે. આ પ્રકારના લોકો એવું કહેશે કે, "હું છોડી શકતો નથી. જો હું છોડી દઈશ તો બેન્ક મારા ઘેર આવીને મારી બધી જ વસ્તુઓ જપ્ત કરીને લઈ જશે." આવા લોકો મોટાભાગે કહે છે કે, "હું કરી શકું તેમ નથી, આગામી વેકેશન સુધી રાહ જુઓ." કે "રિટાયરમેન્ટને માત્ર ૧૦ વર્ષની વાર છે."

૩. ખુશી, શાંતિ અને સંતોષની લાગણી : જીવન જીવવાની ત્રીજી પદ્ધતિ છે મનની શાંતિ સાથે જીવવાની. તમે કામ કરો કે ન કરો, તમારી પાસે પૈસા આવતા જ રહેશે. ૧૯૯૪માં કિમ અને મેં અમારો બિઝનેસ વેચ્યો અને અમે રિટાયર થયા ત્યારથી અમે આ લાગણી સાથે જીવી રહ્યા છીએ. તે સમયે કિમ ૩૭ વર્ષની હતી અને હું ૪૭ વર્ષનો હતો. મારા માટે આ એક એવી લાગણી છે, જીવન જીવવાની એક એવી પદ્ધતિ છે, જે એટલી બધી મૂલ્યવાન છે કે તેને પ્રાપ્ત કરવાનો પ્રયાસ કરવો જોઈએ. અલબત્ત અમે આજે પણ કામ કરીએ છીએ, પરંતુ અમે મજબૂરી સાથે કામ નથી કરતા. અમને ખબર છે કે અમારે કામ કરવાની જરૂર પણ નથી, અમે કોઈપણ સમયે કામ કરવાનું બંધ કરી શકીએ છીએ અને ત્યારપછી પણ અમારી પાસે જીવનભર આરામથી રહી શકાય તેટલા પૈસા આવતા રહેશે. આ ખૂબ જ સુખદ લાગણી છે.

પૈસા અને સંપત્તિ વચ્ચેનો ફર્ક

રેડિયો ઈન્ટરવ્યૂ દરમિયાન હું એ યુવા પિતાને કહેવા માગતો હતો કે જો તે પૈસા માટે કામ કરવાનું ચાલુ રાખશે તો તેની સમસ્યા ક્યારેય પૂરી નહીં થાય. મેં તેને જ્યારે તેની પત્ની સાથે મળીને પાર્ટટાઈમ નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ શરૂ કરવાની સલાહ આપી તેની પાછળનો મારો આશય એ હતો કે તે માત્ર વધારે પગાર મેળવવાના પ્રયાસ કરવાને બદલે સંપત્તિ મેળવવા માટે મહેનત કરે. તેણે જ્યારે કહ્યું કે, “અરે હા, અમે એ સ્કેમ્સ અંગે વિચાર કર્યો છે, તે લોકો કંઈ પૈસા નથી આપતા. તે લોકો અમારી પાસે એવી અપેક્ષા રાખે છે કે અમે કમાણી કર્યા વિના બે-ત્રણ વર્ષ સુધી માત્ર કામ કરતા રહીએ. અમારે તો આજે જ પૈસા મળે તેવું કંઈક કરવું છે, આજથી બે-ત્રણ વર્ષ પછી નહીં.” તે સમયે મને ખબર હતી કે જો તેણે તેનાં જીવનનું સ્તર સુધારવું હોય તો તેના જીવનમૂલ્યોમાં પરિવર્તન કરવાની જરૂર હતી. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો જો તે અને તેની પત્ની વધારે પૈસા મેળવશે તો તેઓ એક નવું જીવન શરૂ કરી શકશે તે બાબતે મને કોઈ શંકા ન હતી. મને શંકા એ વાતની હતી કે જો તેઓ તેમના મૂળભૂત જીવનમૂલ્યો નહીં બદલે તો તેઓ હંમેશા જીવન-રમાં તેમનું બાકીનું જીવન પસાર કરી નાખશે અને જીવનભર ગુસ્સા અને કુંઠિત હોવાની લાગણીથી જ જીવશે, માત્ર એટલા માટે કારણ કે તેમણે સંપત્તિને બદલે પૈસા મેળવવા માટે જ કામ કરવાનો વિકલ્પ પસંદ કર્યો હતો.

સંપત્તિ શું છે?

મારા અગાઉના પુસ્તકો અને બીજી રિચ ડૅડ પ્રૉડકટ્સમાં મેં ઉલ્લેખ કર્યો હતો કે સંપત્તિનું મૂલ્યાંકન પૈસાથી નથી થઈ શકતું. પરંતુ સમયથી તેનું મૂલ્યાંકન થાય છે. અમારી પરિભાષા છે :

સંપત્તિ કોઈ વ્યક્તિની એવી યોગ્યતા છે જેની મદદથી તે
ભવિષ્યમાં આવનારા એટલા દિવસો સુધી જીવિત રહી શકે છે .

મેં કહ્યું તેમ, સંપત્તિ સમયથી માપી શકાય છે. ઉદાહરણ તરીકે મારા નામ પર એક હજાર ડૉલરની બચત જમા હોય અને મારો રોજનો ખર્ચ ૧૦૦ ડૉલર હોય તો મારી સંપત્તિ ૧૦ દિવસની છે. જો મારો રોજનો ખર્ચ ૫૦ ડૉલર હોય તો મારી સંપત્તિ ૨૦ દિવસની છે. સંપત્તિની પરિભાષાને સમજવા માટે આ એક અત્યંત સરળ ઉદાહરણ છે. અને સંપત્તિ પૈસાને બદલે સમય માં માપવામાં આવે છે. આરોગ્ય અને સંપત્તિ એકસમાન છે, કારણ કે બન્નેને સમયથી માપવામાં આવે છે. આપણે બધાએ એવી વાર્તા સાંભળી છે કે ડૉક્ટર કોઈને કહે છે કે, “તમે હવે વધુમાં વધુ છ મહિના જીવિત રહી શકો તેમ છો.” ડૉક્ટર દર્દીને તેની તબિયતનો અંદાજ સમય મુજબ કહી દે છે. હું એક વ્યક્તિને જાણું છું જે આર્થિક રીતે એટલી પાછળ છે કે તે તેની સંપત્તિને એમ કહીને માપે છે કે, “હું માઈનસ બે મહિનાની સંપત્તિનો માલિક છું.” બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો તે ખરેખર ઉધાર પૈસા અને ઉધાર સમય પર જીવી રહ્યો છે.

એવો અંદાજ છે કે સરેરાશ અમેરિકન પરિવાર આર્થિક વિનાશથી ત્રણ પગાર કરતાં પણ ઓછા અંતરે છે. જો સરેરાશ પગારનો સમયગાળો બે સપ્તાહ કે ૧૪ દિવસ હોય તો તેનો અર્થ

એ છે કે સરેરાશ અમેરિકન પરિવાર ૪૪ દિવસની સંપત્તિનો માલિક છે. ત્યારપછી તેનું જીવનસ્તર ઘટી જાય છે. સંપત્તિને બદલે પૈસા માટે કામ કરવામાં આવે તો આ સમસ્યા આવે છે.

આગળ વધતા પહેલાં તમને કદાચ આ પ્રશ્ન થતો હશે કે, "જો હું (અને તમે લગ્ન કર્યા હોય તો તમે અને તમારા જીવનસાથી) આજે કામ કરવાનું બંધ કરી દઉં તો હું કેટલા દિવસ સુધી આર્થિક રીતે જીવિત રહી શકીશ?" તમારો જે જવાબ હશે તે તમારી સાચી સંપત્તિ. સારી વાત એ છે કે તમે આજે ભલે વધારે પૈસા કમાતા ન હો, પરંતુ તમારી સંપત્તિ ઘણી વધી શકે છે.

નેટવર્ક માર્કેટિંગ તમને સંપત્તિ માટે કામ કરવાનું શીખવે છે

વિવિધ નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓના સંશોધન દરમિયાન મેં માલૂમ કર્યું કે વક્તાઓને જીવનમૂલ્યના જે મુદા સ્પષ્ટ કરવામાં સૌથી વધારે મુશ્કેલી પડી રહી હતી તે હતી સંપત્તિ માટે કામ કરવા અને પૈસા કમાવા માટે કામ કરવા વચ્ચેનો ફર્ક.

એક વાર હું એક મીટિંગમાં ગયો ત્યારે એક વ્યક્તિએ તેનો હાથ ઊંચો કર્યો અને પૂછ્યું કે, "હું કેટલા પૈસા કમાઈ શકીશ?" દુર્ભાગ્યવશ, મીટિંગમાં પ્રેઝન્ટેશન આપી રહેલા વ્યક્તિએ સારી રીતે આ વાતને સ્પષ્ટ ન કરી કે બિઝનેસ ઊભો કરવો અને નોકરી કરવી તે વચ્ચે કેટલો ફર્ક હોય છે અને તેનાથી પણ મહત્ત્વની વાત એ છે કે પૈસા અને સંપત્તિ વચ્ચેનાં ફર્કને તેણે સારી રીતે સમજાવ્યો નહીં. મને એવું લાગ્યું કે મોટાભાગના લોકોને જે જવાબ સાંભળવા મળ્યો તેનાથી તેઓ ગૂંચવાઈ ગયા.

વક્તાએ એક જવાબ આવો આપ્યો, "તમારી આવક પુષ્કળ પ્રમાણમાં વધી જશે." આ જવાબની સમસ્યા એ છે કે મીટિંગમાં ભાગ લઈ રહેલા મોટાભાગના લોકોને પુષ્કળ પ્રમાણમાં આવક જોઈતી ન હતી, તેઓ તો દર મહિને ૧,૦૦૦ ડૉલરથી લઈને ૩,૦૦૦ ડૉલરની જ વધારાની કમાણીના અવસર વિશે વિચારતા હતા. મારી દૃષ્ટિએ તે લોકો હજી પણ સંપત્તિને બદલે પૈસા કમાવા અંગે જ વિચારી રહ્યા છે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો પૈસા બે પ્રકારના હોય છે. એક એ જે શ્રમ કરવાથી આવે છે અને બીજા એ જે તમારી સંપત્તિ (એસેટ્સ)માંથી આવે છે. જો તમે જીવનભર સખત મહેનત કરવા ઈચ્છતા હો તો પૈસા માટે કામ કરતા રહો. મોટાભાગના લોકો આવું કરે છે.

બીજો મુશ્કેલ મુદ્દો હવે આવ્યો, જ્યારે વક્તાએ કહ્યું કે, "તમે બધા લોકો દર મહિને ૩,૦૦૦ ડૉલરની વધારાની કમાણી કરવા ઈચ્છતા હો તો શું તમે કલ્પના કરી શકો છો કે તમે કામ કરો કે ન કરો, જીવનભર તમને તે આવક મળતી જ રહેશે?" મોટાભાગના શ્રોતાઓએ આ વિચાર અંગે સકારાત્મક પ્રતિક્રિયા આપી પરંતુ મને એવું લાગી રહ્યું હતું કે મોટાભાગના લોકોને તે શક્ય લાગતું ન હતું. વળી, આ ઉપરાંત મોટાભાગના લોકો એવું ઈચ્છતા હતા કે

૩,૦૦૦ ડૉલરની વધારાની કમાણી તેમને આવતા મહિને કે એક-બે મહિના સુધી મળી જાય તો પણ બહુ છે. તે લોકો થોડાં વર્ષો સુધી કામ કરવા અને બિઝનેસ વિકસાવવા માટે તૈયાર ન હતા, જેનાથી તેમની આવક હંમેશને માટે નિશ્ચિત થઈ જાય તેમ હતી. આ મારું અનુમાન છે કે ત્યાં બેસેલા મોટાભાગના લોકો હજી પણ સેલ્ફ-એમ્પ્લૉઈડ લોકો કે કર્મચારીઓની જેમ જ વિચારી રહ્યા હતા, જે પૈસા માટે કામ કરે છે, પોતાની એસેટ્સ પ્રાપ્ત કરવા માટે કામ કરતા બિઝનેસ માલિક કે રોકાણકારની જેમ વિચારતા ન હતા.

એક અલગ પ્રકારના પૈસા

પૈસાદાર લોકો વધારે પૈસાદાર બને છે તેનું સીધું કારણ એ છે કે તે લોકો એક અલગ પ્રકારના પૈસા માટે કામ કરે છે. એક ફાઈનાન્શલ સ્ટેટમેન્ટનો નીચે આપવામાં આવેલો ડાયાગ્રામ આ તફાવતને સ્પષ્ટ કરવામાં મદદરૂપ બનશે.

આવક

ખર્ચ

સંપત્તિ (એસેટ્સ)	**જવાબદારી (લાયેબિલિટી)**

જો તમને આ ફાઈનાન્શલ સ્ટેટમેન્ટના ડાયાગ્રામથી વાકેફ ન હો તો અને તે વિશે વધારે

સ્પષ્ટતા ઈચ્છતા હો તો હું તમને રિચ ડૅડ પુઅર ડૅડ વાંચી લેવાની ભલામણ કરું છું અથવા તમારા એવા કોઈ મિત્ર સાથે વાતચીત કરી લો જેમણે આ પુસ્તક વાંચ્યું છે અને તેમને આ ડાયાગ્રામ વિશે સમજાવવા કહો. આ ડાયાગ્રામને સમજવો ખૂબ જ મહત્ત્વનો છે અને મારા રિચ ડૅડીના અનેક બોધપાઠ સમજવા માટે આ ડાયાગ્રામ સમજવો અનિવાર્ય છે. મારા રિચ ડૅડી અવારનવાર કહેતા હતા કે, “મારા બેન્કરે મારી પાસે ક્યારેય મારું રેકૉર્ડ કાર્ડ નથી માગ્યું. મારા બેન્કર મારું ફાઈનાન્શલ સ્ટેટમેન્ટ માગે છે.” મારા રિચ ડૅડી એમ પણ કહેતા હતા કે “તમે જ્યારે સ્કૂલનું શિક્ષણ પૂરું કરો છો ત્યાર પછી તમારું ફાઈનાન્શલ સ્ટેટમેન્ટ તમારું રિપોર્ટ કાર્ડ છે. તમારું ફાઈનાન્શલ સ્ટેટમેન્ટ તમારા ફાઈનાન્શલ આઈક્યૂનો માપદંડ છે.” તેના પરથી તમે સમજી જશો કે આ ડાયાગ્રામ એ વ્યક્તિ માટે આટલો મહત્ત્વનો શા માટે છે, જે આર્થિક સ્વતંત્રતા કે અખૂટ સંપત્તિ મેળવવા માગે છે.

ફોકસનો ફર્ક

ઈ અને એસ તથા બી અને આઈ વચ્ચેના ફર્કને વધુ સારી રીતે સમજવાનો એક ઉપાય ફાઈનાન્શલ સ્ટેટમેન્ટનો ઉપયોગ છે. ક્વૉડ્રન્ટની જમણી અને ક્વૉડ્રન્ટની ડાબી તરફના ભાગ વચ્ચેનું અંતર ફોકસનો ફર્ક છે. મારું કહેવાનું તાત્પર્ય શું છે તે નીચે સમજાવવામાં આવ્યું છે :

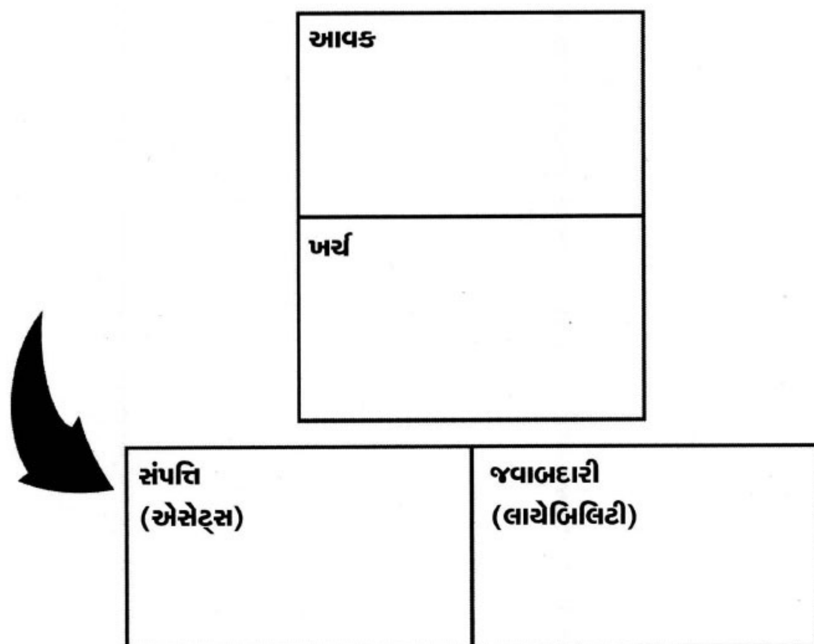
સરળ શબ્દોમાં કહીએ તો ઈ અને એસ ક્વૉડ્રન્ટના લોકોનું ધ્યાન અહીં જ લાગેલું રહે છે:



આવક
ખર્ચ

સંપત્તિ (એસેટ્સ)	જવાબદારી (લાયેબિલિટી)

અને બી તથા આઈ ક્વૉડ્રન્ટના લોકોનું ધ્યાન અહીં લાગેલું રહે છે :



શું તમે હજી પણ પૈસા માટે કામ કરી રહ્યા છો?

ફાઈનાન્શલ સ્ટેટમેન્ટ દ્વારા બતાવાયેલો મૂળભૂત ફર્ક એ છે કે ઈ અને એસ ક્વૉડ્રન્ટના લોકો પૈસા માટે કામ કરી રહ્યા છે. બી અને આઈ ક્વૉડ્રન્ટના લોકોનું ધ્યાન પૈસા કમાવા માટે કામ કરવામાં નહીં, પરંતુ સંપત્તિનું સર્જન કરવા માટે કે એસેટ્સ પ્રાપ્ત કરવામાં લાગેલું રહે છે. આ જ કારણથી બી અને આઈ ક્વૉડ્રન્ટની વ્યક્તિની સંપત્તિ ઈ કે એસ ક્વૉડ્રન્ટની વ્યક્તિની સંપત્તિ કરતાં વધારે હોય છે. જો બી કે આઈ ક્વૉડ્રાન્ટની વ્યક્તિ કામ કરવાનું બંધ કરી દેશે તો પણ તેની સંપત્તિ વધે છે અને તેના માટે પૈસા આવતા રહે છે.

ત્રણ પ્રકારની સંપત્તિ

સંપત્તિવાળી કૉલમમાં મુખ્યત્વે ત્રણ પ્રકારની સંપત્તિ છે.

આવક
ખર્ચ

સંપત્તિ	જવાબદારી
૧. બી ક્વોડ્રન્ટ બિઝનેસ	
૨. રિયલ એસ્ટેટ	
૩. પેપર એસેટ્સ	

આર્થિક સ્વતંત્રતાની સરળ યોજના

મેં અને મારી પત્નીએ યુવાવસ્થામાં જ પૈસાદાર બનીને રિટાયર થવા માટે જે સરળ યોજનાનો અમલ કર્યો હતો તે એ હતી કે સૌપ્રથમ બિઝનેસ ડેવલપ કરો અને પછી રિયલ એસ્ટેટમાં રોકાણ કરો. મેં કહ્યું તેમ, તેમાં અમે ૧૯૮૫ થી ૧૯૯૪ સુધીનો સમય આપ્યો અને અમે જ્યારે બિઝનેસ શરૂ કર્યો હતો ત્યારે અમારી પાસે કંઈ જ ન હતું. અને અમે આર્થિક રીતે સ્વતંત્ર થઈને રિટાયર થઈ ગયા ત્યારે અમારી પાસે એકપણ શેર કે મ્યુચુઅલ ફંડ ન હતા. એ અમારી સરળ યોજના હતી અને અમે અમારી એ યોજનાનું ચુસ્ત રીતે પાલન કર્યું.

ઘણાં લોકોએ મને પૂછ્યું કે, “તમે તમારો બિઝનેસ સૌપ્રથમ શા માટે સ્થાપ્યો?” આ સવાલના ત્રણ જવાબ છે. સૌપ્રથમ જવાબ એ છે કે બિઝનેસ સ્થાપવાથી અમને વધારે સંપત્તિ મળી શકી. આ પુસ્તકની શરૂઆતમાં મેં એ ૧૧ બાબતોની યાદી રજૂ કરી છે, જેના દ્વારા કોઈપણ વ્યક્તિ પૈસાદાર બની શકે છે, જેમ કે પૈસા માટે કોઈ ધનવાન છોકરી સાથે લગ્ન કરી લેવા. કિમ અને મારા માટે પૈસાદાર બનવાનો સૌથી સરળ ઉપાય બિઝનેસ સ્થાપવાનો હતો.

બીજો જવાબ એ છે કે અમેરિકાના ટેક્સ કાયદા જે લોકો બી ક્વૉડ્રન્ટમાંથી પૈસા કમાય છે તેમના માટે ઘણાં ફાયદાકારક છે અને જે લોકો ઈ ક્વૉડ્રન્ટમાંથી પૈસા કમાય છે તેમને સજા કરે છે. ત્રીજો જવાબ એ છે કે બિઝનેસ સ્થાપવો અને રિયલ એસ્ટેટમાં રોકાણ કરવું. મોટાભાગના પૈસાદાર લોકો આ યોજના પર કામ કરે છે.

હું રિયલ એસ્ટેટ કઈ રીતે ખરીદી શક્યો?

વર્ષ ૨૦૦૦માં સ્ટૉક માર્કેટમાં મોટા કડાકા બોલી ગયા પછી ઘણાં લોકો જાગૃત બની ગયા તેમને એ સમજાઈ ગયું છે કે સ્ટોક માર્કેટ અને મ્યુચુઅલ ફંડ્સમાં જોખમ છે. શેરબજારમાં કડાકા પછી અનેક લોકોનાં મનમાં રિયલ એસ્ટેટમાં રોકાણ કરવાનો વિચાર આવ્યો. સમસ્યા એ હતી કે ઘણાં લોકો પાસે ન તો રિયલ એસ્ટેટમાં રોકાણ કરી શકાય એટલા નાણાં હતા કે ન તો એટલા નાણાં હતા કે એવી મોંઘી રિયલ એસ્ટેટ ખરીદીને તેમાં રહી શકાય. મને ઘણી વાર પ્રશ્ન પૂછવામાં આવે છે કે, "મારી પાસે ભાડું ચૂકવ્યા પછી માંડ થોડાં પૈસા બચે છે તેમ છતાં હું કઈ રીતે રિયલ એસ્ટેટ ખરીદી શકું છું?"

મારો હંમેશાં એક જ જવાબ હોય છે. હું હંમેશા કહું છું કે, "તમારી દિવસની નોકરી કરતા રહો અને પાર્ટ ટાઈમ બિઝનેસ શરૂ કરી દો." એક વાર તમારા બિઝનેસમાંથી પૈસા આવતા થશે એટલે તમારું બીજું પગલું તમારી દિવસની નોકરી કરતા રહીને બિઝનેસમાંથી થતી વધારાની આવકમાંથી રિયલ એસ્ટેટમાં રોકાણ કરવાનું થશે. આ રીતે તમે પૈસા માટે જીવનભર કામ કરતા રહેવાને બદલે મૂડીની બે કેટેગરી બનાવવાનું શરૂ કરી દો છો.

ત્રણ પ્રકારની બુદ્ધિ

નાણાકીય સફળતા માટે જે રીતે ત્રણ અલગ-અલગ પ્રકારનું શિક્ષણ - શૈક્ષણિક, પ્રોફેશનલ અને નાણાકીય - જરૂરી છે તે જ રીતે વાસ્તવિક દુનિયામાં નાણાકીય સફળતા માટે ત્રણ પ્રકારની બુદ્ધિની જરૂર પડે છે. એ છે :

૧. **માનસિક બુદ્ધિ :** સામાન્ય રીતે આ પ્રકારની બુદ્ધિથી શાળામાં આઈક્યૂ માપવામાં આવે છે.

૨. **ભાવનાત્મક બુદ્ધિ :** એવું કહેવાય છે કે ભાવનાત્મક બુદ્ધિ માનસિક બુદ્ધિ કરતાં ૨૫ ગણી વધારે શક્તિશાળી હોય છે. ભાવનાત્મક બુદ્ધિના ઉદાહરણ છે : ચર્ચા કર્યા પછી પણ શાંત રહેવું, જે વ્યક્તિ સારી જીવનસાથી નહી થઈ શકે તે તમે જાણો છો તેવી વ્યક્તિ સાથે લગ્ન ન કરવા, કોઈપણ કાર્યનું ફળ મોટું મળે તો પણ સંતોષ વ્યક્ત કરવાની આદત. આમ તો

તાત્કાલિક સંતોષની આશા અનેક વર્તમાન નાણાકીય સમસ્યાનું કારણ હોય છે.

૩. નાણાકીય બુદ્ધિ : મારા રિચ ડૅડી કહેતા હતા કે, "તમારી નાણાકીય બુદ્ધિ તમારા વ્યક્તિગત ફાઈનાન્શલ સ્ટેટમેન્ટથી માપવામાં આવે છે. તમારી નાણાકીય બુદ્ધિ તમારી પાસે કેટલા પૈસા છે, તમે કેટલા પૈસા રાખી શકો છો, તમારા પૈસા તમારા માટે કેટલી મહેનત કરે છે અને તમે તે પૈસા કેટલી પેઢી સુધી સંચિત કરી શકો છો તેનાથી મપાય છે. "

સ્માર્ટ લોકો પૈસાદાર બનવામાં નિષ્ફળ કેમ જાય છે

મારા પુઅર ડૅડી જેવા અનેક સ્માર્ટ લોકો પૈસાદાર બનવામાં નિષ્ફળ રહે છે કારણ કે તેમનો આઈક્યૂ ખૂબ સારો હોય છે અને સ્કૂલમાં તેમનું પરફૉર્મન્સ પણ ખૂબ સારું હોય છે પરંતુ તેમનામાં નાણાકીય સફળતા અને સંપત્તિ એકત્ર કરવા માટે જરૂરી ભાવનાત્મક બુદ્ધિનો અભાવ હોય છે. નબળાં ફાઈનાન્શલ આઈક્યૂના ચાર મુખ્ય લક્ષણો છે:

૧. તેઓ ઘણાં ધીમે-ધીમે પૈસાદાર બને છે કારણ કે તેઓ પૈસાની રમતને ઘણી સાવચેતીપૂર્વક રમે છે : તે લોકો ઈ ક્વૉડ્રન્ટમાં નોકરી કરે છે આથી તેમની આવકનો ખાસ્સો એવો ભાગ ટેક્સમાં આપી દે છે અને તેને કારણે તેઓ બુદ્ધિપૂર્વક રોકાણ કરવામાં નિષ્ફળ જાય છે અને તેમના પૈસા બેન્કમાં મૂકી રાખે છે, સાધારણ વ્યાજ કમાય છે અને જે થોડી-ઘણી આવક થાય છે તેના પર વધુ ઊંચો ટેક્સ ચૂકવી દે છે.

૨. વધારે ઝડપથી પૈસાદાર બનવાનો પ્રયાસ કરવો : આવી વ્યક્તિમાં ધૈર્ય કે ધીરજ નામની ભાવનાત્મક બુદ્ધિનો અભાવ હોય છે. તે મોટાભાગે નોકરીઓ બદલતા રહે છે અથવા એક જબરદસ્ત વિચારથી બીજા જબરદસ્ત વિચાર પર કૂદકા માર્યા કરે છે. તેવા લોકો કંઈક શરૂ કરે છે, પછી તેનાથી કંટાળી જાય છે અને તેને છોડી દે છે.

૩. ભાવાવેશમાં ખર્ચ કરવો : આ પ્રકારની વ્યક્તિ માટે કસરત કરવાનો સારામાં સારો વિકલ્પ શૉપિંગ કરવાનો છે. આવા લોકો જ્યાં સુધી પગ દુખવા ન લાગે અને પડી ન જાય ત્યાં સુધી ખરીદી કરતા રહે છે. તેમની પાસે પૈસા હોય તો તે ક્યાં ખર્ચ કરવા તેના જ વિચારો કરતા રહે છે. આવા લોકો કહે છે કે "પૈસા તો મારી આંગળીઓમાંથી સરકી જ જાય છે."

૪. કોઈપણ મૂલ્યવાન વસ્તુના માલિક બનવાની અયોગ્યતા : બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો આ પ્રકારની વ્યક્તિ પાસે એવી જ વસ્તુ હોય છે અથવા એવી વસ્તુ માટે જ તે કામ કરે છે જે તેને ગરીબ બનાવે છે. ઉદાહરણ તરીકે હું એવા ઘણાં લોકોને મળ્યો છું જેમણે રિયલ એસ્ટેટમાં રોકાણ કર્યું છે. એ લોકો પ્રોપર્ટીના માલિક બને છે ત્યારબાદ તેને વેચી દે છે, કમાણી કરી લે છે અને તેનાથી ક્રેડિટ કાર્ડ બિલ કે સ્ટુડન્ટ લોનની ચૂકવણી કરી નાખે છે કે એક નવી બોટ ખરીદી લે છે કે પછી વેકેશન માણવા કોઈ સ્થળે ફરવા જતા રહે છે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો તે લોકો એવી વસ્તુ પકડી રાખે છે, જેનું બહુ ઓછું મૂલ્ય છે અને એવી વસ્તુ વેચી દે છે, જેનું ખરેખર મૂલ્ય છે.

આ લોકો પૈકી ઘણા પોતાનો બિઝનેસ સ્થાપવાને બદલે અન્ય કોઈ વ્યક્તિ માટે કામ

કરવાનું વધું સારું એવું સમજે છે અને તે કોઈ એવી વસ્તુમાં સખત મહેનત કરે છે જે ક્યારેય તેની માલિકીની થવાની નથી. ડરની લાગણી એટલી પ્રબળ હોય છે કે તે સ્વતંત્રતા માટે કામ કરવાને બદલે સુરક્ષા માટે કામ કરવાનું પસંદ કરે છે.

ભાવનાત્મક બુદ્ધિ ફાઇનાન્શલ બુદ્ધિ માટે અનિવાર્ય છે

આ પ્રકરણ મારા રેડિયો ઈન્ટરવ્યૂથી શરૂ થયું હતું. મેં ઈન્ટરવ્યૂથી શરૂઆત એટલા માટે કરી કારણ કે તે યુવક ભાવનાત્મક દૃષ્ટિથી અનિયંત્રિત હતો. ભાવનાત્મક બુદ્ધિ પર તેનો કાબુ ન હતો. માનસિક રીતે તે ખૂબ જ પ્રતિભાશાળી હતો, પરંતુ તેની લાગણીઓ તેને અતાર્કિક રીતે વિચારવા મજબૂર કરી રહી હતી. જો તમારી લાગણીઓ પર નિયંત્રણ ન હોય તો ફાઈનાન્શલ પડકારો ઉકેલવાની તમારી શક્યતા ઓછી થઈ જાય છે.

જો તમે પૈસાદાર બનવા માગતા હો તો વાસ્તવિક દુનિયામાં ભાવનાત્મક બુદ્ધિ માનસિક બુદ્ધિ કરતાં વધારે મહત્ત્વની છે. ઊંચા ફાઈનાન્શલ આઈક્યૂ માટે ઊંચો ભાવનાત્મક આઈક્યૂ હોવો અનિવાર્ય છે. અમેરિકાના સૌથી ધનવાન રોકાણકાર વૉરેન બફેનુ કહેવું છે કે, “જે વ્યક્તિ તેની લાગણીઓ પર નિયંત્રણ નથી રાખી શકતી, તે તેના ધન પર નિયંત્રણ રાખી શકતી નથી.”

હું યુવાન હતો ત્યારે હું ભાવનાત્મક રીતે ખૂબ જ પાછળ હતો...હું “આજ માટે જીવવામાં” વિશ્વાસ રાખતો હતો. નાણાકીય સ્વતંત્રતા કેવી રીતે મેળવી શકાય તે હું જાણતો હતો છતાં મને ૪૭ વર્ષ પહેલાં નાણાકીય સ્વતંત્રતા ન મળી તેનું કદાચ આ પણ એક કારણ છે. હું જ્યારે પણ વધારે ઉપર ઊડતો હતો કે બેકાબૂ બની જતો હતો કે ફટાફટ પૈસાદાર બનવા માગતો હતો કે કુંઠિત લાગણીને કારણો બધુ છોડવા માગતો હતો ત્યારે મારા રિચ ડૅડી કહેતા હતા કે, “તું મોટો થઈ જાય ત્યારે પાછો આવી જજે. તે સમયે હું તને શીખવીશ કે પૈસાદાર કેમ થવાય.”

શું તમે તમારો ભાવનાત્મક આઈક્યૂ સુધારવા માગો છો?

મારો વ્યક્તિગત અનુભવ રહ્યો છે કે મારો ભાવનાત્મક આઈક્યૂ જેટલો વધુ વધે છે તેટલું જ મારું જીવન વધારે સારું થઈ જાય છે. મરીન કૉર્પ્સમાં રહ્યા બાદ હું આવેગમાં આવી જતો હતો, એટલું જ નહીં, હિંસક અને તુંડમિજાજી બની ગયો હતો. વિયેતનામથી હું પરત ફર્યો ત્યારે મારા ધનવાન પિતાએ કહ્યું હતું કે, “તારા ગુસ્સાવાળા સ્વભાવ અને તાત્કાલિક પ્રતિક્રિયા

આપવાની વૃત્તિએ તને વિયેતનામમાં જીવતો રાખ્યો, પરંતુ તારી આ જ લાગણીઓ તને બિઝનેસની દુનિયામાં ખતમ કરી નાખશે." ધનવાન પિતાએ ભારપૂર્વક સૂચન કર્યું કે જો હું મારો ફાઈનાન્શલ આઈક્યૂ સુધારવા માગતો હોઉં તો તેના માટે મારે મારો ભાવનાત્મક આઈક્યૂ સુધારવા માટે મહેનત કરવી પડશે. મેં મારી લાગણીઓ પર નિયંત્રણ મેળવ્યું પછી મારું લગ્નજીવન સુધરી ગયું, મારી બિઝનેસની આવડતમાં સુધારો થયો અને એ જ રીતે મારી રોકાણની આવડતમાં પણ સુધારો થયો. ગુસ્સો ન થવાને કારણે મારી તબિયતમાં પણ સુધારો થયો...જોકે હજી પણ ઘણીવાર હું ગુસ્સે થઈ જાઉં છું. મારી ભાવનાત્મક બુદ્ધિ વધારવાની દિશામાં પહેલું પગલું એ વાત સ્વીકારવાનું હતું કે મારે તેમાં સુધારો કરવાની જરૂર છે.

જો તમે મારા જેવા હો એટલે કે તમે હંમેશાં થોડી વધુ ભાવનાત્મક પરિપક્વતાનો પરિચય કરાવી શકતા હો તો નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ તમારા માટે શ્રેષ્ઠ તાલીમ સ્થળ બની શકે છે. મારા માટે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસના શ્રેષ્ઠ ફાયદા પૈકી એક ફાયદો એ છે કે તે તમારો ભાવનાત્મક (ઈમોશનલ) આઈક્યૂ સુધારે છે જે લોકો હાર સ્વીકારી લે છે અને કામ છોડી દે છે, ખોટું બોલે છે તેવા લોકોનો જ્યારે-જ્યારે તમારે સામનો કરવો પડે ત્યારે-ત્યારે તમારી નિરાશાઓ અને અધિરાઈ પર વિજય મેળવો છો ત્યારે તમારો ભાવનાત્મક આઈક્યૂ વધે છે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ એક ઉત્કૃષ્ટ સ્થળ છે, જ્યાં તમે તમારી જાતને વધારે સારી રીતે જાણી શકો છો અને તમારામાં સુધારો કરવા માટે મહેનત કરી શકો છો.

તમે તમારી જાતને આ પ્રશ્નો પૂછો. "મારી લાગણીઓ કેવી રીતે મારા જીવનમાં હસ્તક્ષેપ કરી રહી છે? શું મારી લાગણીઓને કારણો મારા વ્યક્તિત્વમાં આ ખામીઓ છે?"

૧. વધુ પડતો સંકોચ

૨. અસ્વીકારનો ડર

૩. સુરક્ષાની જરૂરિયાત

૪. ધીરજનો અભાવ

૫. વધુ પડતું ચીડિયાપણું

૬. કોઈ કુટેવ

૭. ભાવાવેશમાં કામ કરવું

૮. વધુ પડતો ગુસ્સો

૯. બહુ જ ધીમે-ધીમે પરિવર્તન લાવવું

૧૦. આળસ

૧૧. .... (તમારો વિકલ્પ)

ફરી એકવાર, નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસનો એક મોટો ફાયદો એ છે કે તે તમારી ભાવનાત્મક બુદ્ધિને ચકાસશે અને અનેક સ્તર પર તેમાં મોટાપાયે સુધારો કરશે. એક વાર તમે તમારો ભાવનાત્મક આઈક્યૂ સુધારવાનું શરૂ કરશો પછી કદાચ એ અનુભવશો કે તમારા જીવનના બીજા ક્ષેત્રોમાં પણ સુધારો થઈ રહ્યો છે. તમને એવું લાગશે કે લોકો સાથે વાતચીત

કરવાનું હવે વધારે સરળ થઈ ગયું છે, તમે વધારે સ્પષ્ટ રીતે તમારી વાત કહી શકો છો, તમે તમારી લાગણીઓ પર વધુ અસરકારક રીતે કાબૂ મેળવી શકો છો અને જ્યારે તમે આ તમામ બાબતો વધુ સારી રીતે કરશો ત્યારે તમારો બિઝનેસ ઝડપથી વધશે. વધુ ધીરજ રાખશો તો તમારી પાસે વધુ સારા રોકાણકાર બનવાની વધુ સારી તક રહેશે. તમારી ભાવનાત્મક બુદ્ધિને વિકસાવવાથી તમારું લગ્નજીવન પણ સુધરશે, જો તમે પરીણિત હો કે પરણવા જઈ રહ્યા હો તો, અને આપણો સૌ જાણીએ છીએ કે લગ્નનો વિષય કેટલો લાગણીસભર હોય છે. તમે વધુ સારા અભિભાવક પણ બની શકો છો અને તમારા સંતાનોનો વધુ સારી રીતે ઉછેર કરી શકો છો. આથી હું તો એ જ કહીશ કે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ સ્થાપવામાં થોડાં વર્ષોનું રોકાણ કરવાથી તમારા જીવનના અનેક ક્ષેત્રોમાં તમને લાભ થશે. કેમ? કારણ કે જીવન એક ખૂબ જ લાગણીસભર વિષય છે.

એક વધુ સારું લગ્નજીવન

કિમ અને મારા માટે આર્થિક રીતે સ્વતંત્ર થવાની અમારી યોજના લગ્ન માટે ખૂબ જ સારી સાબિત થઈ. શૂન્યથી શરૂ કરીને અમારી પાસે એક એવો પ્રોજેક્ટ હતો જેના પર અમે બન્ને સાથે કામ કરી શકતા હતા. બિઝનેસ સ્થાપવામાં આવેલા ઊતાર-ચઢાવને કારણે અમારા લગ્નજીવનમાં અનેક પડકારો આવ્યા, પરંતુ અંતમાં તેને કારણે અમારું લગ્નજીવન વધુ મજબૂત બન્યું. અમે સાથે જોખમ લીધું, નુકસાન પણ સાથે સહન કર્યું અને પછી અમારા વિજયનો આનંદ પણ સાથે ઊજવ્યો.

અગાઉ કહ્યું છે તેમ, અમારી યોજના સરળ હતી. ૧૯૮૫માં કિમ અને મેં અમારો પોતાનો બિઝનેસ શરૂ કર્યો. તે સમયે અમારી પાસે કંઈ જ ન હતું. અમારો બિઝનેસ ખૂબ સારો ચાલવા માંડ્યો ત્યારે ૧૯૯૧માં અમે રિયલ એસ્ટેટમાં પહેલું રોકાણ કર્યું. ૧૯૯૪માં અમે અમારો બિઝનેસ વેચી દીધો, રિયલ એસ્ટેટમાં વધારે ખરીદી કરી અને બાકીના જીવન માટે આર્થિક રીતે ચિંતામુક્ત થઈને નિવૃત્ત થઇ ગયા. આ એક સરળ યોજના હતી અને તેણે અમારું જીવન વધારે સરળ અને સુખી બનાવી દીધું. આપણાંમાંથી મોટાભાગના લોકો જાણે છે કે પૈસા કૌટુંબિક કલેશનું એક મુખ્ય કારણ છે. આજે અમારું લગ્નજીવન સારું છે, અમારી પાસે પૈસા છે એટલા માટે જ નહીં, પરંતુ એટલા માટે કારણ કે અમે સાથે મળીને બિઝનેસ કર્યો છે. અમે ભાવનાત્મક રીતે વધારે પરિપક્વ થયા ત્યારે અલગ-અલગ રસ્તા પર જવાને બદલે અમે એક જ રસ્તા પર ચાલતાં-ચાલતાં એકબીજાની વધુ નજીક આવ્યા. ઘણાં લોકોને એવું કહેતા હું સાંભળું છું કે, “અરે, હું મારા પતિ સાથે ક્યારેય કામ ન કરી શકું. એટલા લાંબા સમય સુધી હું તેને સહન ન કરી શકું.” હું ઈમાનદારીપૂર્વક કહી શકું છું કે હું કિમ વગર આટલો સફળ થઈ શક્યો ન હોત. અને જો અમે અલગ-અલગ કંપનીઓ માટે અલગ-અલગ નોકરી કરતા હોત તો અમારું લગ્નજીવન પણ આટલું સુખી ન હોત. જો અમે અલગ-અલગ કામ કરતા હોત તો અલગ-અલગ ચાલીને એકબીજાથી ઘણાં દૂર થઈ ગયા હોત. સાથે બિઝનેસ કરવાથી અને સાથે રોકાણ કરવાને કારણે અમારું લગ્નજીવન મજબૂત થયું કારણ કે અમારી પાસે અમારા મતભેદ ઉકેલવાનો સમય હતો, અમે સાથે એકબીજાની નજીક આવ્યા, એકબીજાને વધુ સારી

રીતે જાણવા લાગ્યા, એકબીજાનો વધુ આદર કરવા લાગ્યા, ભાવનાત્મક રીતે સાથે મળીને પરિપક્વ થયા અને અંતે એકબીજા સાથે વધારે સુખી થયા...અને મારા માટે આ અમૂલ્ય બાબત છે. અલબત્ત અમારી વચ્ચે આજે પણ મતભેદ છે, પરંતુ આજે અમે જાણીએ છીએ કે એકબીજા પ્રત્યે અમારો પ્રેમ એ મતભેદ કરતાં ઘણો પ્રબળ છે. બે લોકો વચ્ચે સુખી લગ્નજીવન ચોક્કસપણે ભાવનાત્મક બુદ્ધિને કારણે બને છે. સારા માર્ક્સ લાવનારા પતિ-પત્ની સારી નોકરી કરતા હશે અને સારી એવી કમાણી કરતા હશે, પણ તેનાથી તેમના સુખી લગ્નજીવનની ગેરન્ટી મળતી નથી.

કેટલાક સફળ નેટવર્ક માર્કેટર્સ શા માટે નિષ્ફળ થાય છે

આટલા વર્ષોમાં હું અનેક સફળ નેટવર્ક માર્કેટર્સને મળ્યો છું, જેમણે તેમના બિઝનેસમાંથી અઢળક કમાણી કરી છે. કેટલાક એવા નેટવર્ક માર્કેટર્સને પણ મળ્યો છું, જેમણે મોટું બિઝનેસ સામ્રાજ્ય ઊભું કરી દીધું હોય અને પછી બધું જ ગુમાવી દીધું હોય. આવું શા માટે? ફરી એકવાર, તેનો જવાબ તમને ભાવનાત્મક બુદ્ધિમાં મળી જશે.

રે નામની એક વ્યક્તિ ખૂબ સફળ નેટવર્ક માર્કેટરનું ઉદાહરણ છે જે ત્યારબાદ નિષ્ફળ ગયા. રે દક્ષિણ કેલિફૉર્નિયામાં રહે છે. તે કૉલેજ પૂરી કર્યા બાદ તરત જ એક હેલ્થ ફૂડ સ્ટોર ચેઈન માટે કામ કરવા લાગ્યો અને તેને ટૂંક સમયમાં જ સ્ટોર મેનેજર બનાવી દેવાયો. રે પાસે બાયોકેમિસ્ટ્રીની ડિગ્રી હતી, આથી તેને આરોગ્યના વિષયમાં ખાસ્સી રુચિ હતી. એક દિવસ એક ગ્રાહક અંદર આવ્યો અને તેણે રે ને હેલ્થ પ્રૉડક્ટ્સની નવી કેટેગરી બતાવી. રેએ તે પ્રૉડક્ટ્સનો ઉપયોગ કર્યો અને તેને લાગ્યું કે આ તો ઘણી સારી પ્રોડકટ્સ છે. રે તાત્કાલિક તેના બોસ પાસે ગયો અને તેને પૂછ્યું કે શું તે આ પ્રોડકટ્સ તેના સ્ટોરમાં રાખી શકે કે કેમ. બોસે કહ્યું કે, "નહીં." ધીરજ ન હોવાથી રેએ આવેશમાં આવી જઈને તાત્કાલિક નોકરી છોડી દીધી અને આ નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં જોડાઈ ગયો.

ત્રણ વર્ષ સુધી રેએ બિઝનેસનો અભ્યાસ કર્યો અને શીખ્યો. કેટલાક વર્ષ તે આર્થિક રીતે સંઘર્ષ કરતો રહ્યો અને પછી અચાનક તેના મગજમાં વિચાર આવ્યો. તેણે ઈ ક્વૉડ્રન્ટની માનસિકતા છોડીને બી ક્વૉડ્રન્ટની માનસિકતા પ્રાપ્ત કરી લીધી. તેનો બિઝનેસ ખૂબ ઝડપથી વધી ગયો અને પછી એવો સમય આવ્યો કે તે પેલા હેલ્થ ફૂડ સ્ટોરમાં એક વર્ષની નોકરીમાં જેટલું કમાતો હતો તેટલું તો તે એક સપ્તાહમાં કમાવા લાગ્યો.

ટૂંક સમયમાં જ રે મંચ પર આ બિઝનેસમાં આવનારા તમામ નવા લોકો સાથે વાત કરવા લાગ્યો. તે નવો સ્ટાર હતો. સમસ્યા એ હતી કે સ્ટેજ અને સ્ટાર બનવાનો નશો તેના મગજમાં ચઢી ગયો. તે ઘમંડી અને વધુ પડતો આત્મવિશ્વાસુ બની ગયો જે ઓછી ભાવનાત્મક બુદ્ધિ દર્શાવે છે. જેમણે તેને આ બિઝનેસ કરતા શીખવ્યું તેમની સાથે જ તે દલીલો કરવા લાગ્યો. તેને એમ લાગતું હતું કે તે એ લોકો કરતાં વધારે સ્માર્ટ હતો કારણ કે તેની પાસે વધારે સારી કાર હતી, સારું ઘર હતું અને વધારે પૈસા હતા. વાસ્તવમાં તેના મગજમાં પૈસા જ છવાઈ ગયા

હતા.

એક નવો નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ શરૂ થઈ રહ્યો હતો. તેની પાસે પણ એક ઉત્કૃષ્ટ હેલ્થ પ્રૉડક્ટ લાઈન હતી અને તે રે જેવા સ્ટાર્સની શોધમાં હતા જે પોતાની જૂની કંપની છોડીને આ કંપનીમાં જોડાઈ જાય. રે ને તેની જૂની કંપની છોડીને આ કંપનીમાં જોડાઈ જવા માટે મનાવવામાં નવા બિઝનેસ માલિકોને વધારે મહેનત કરવી ન પડી. રેએ આ કૂદકો એટલા માટે માર્યો કારણ કે તે સૌથી નીચેની સીડીથી ચઢાણ શરૂ કરવા માગતો હતો, ઝડપથી શરૂ કરવા માગતો હતો અને ઝડપથી મોટો બિઝનેસ સ્થાપવા માગતો હતો. રે તેની ટીમના કેટલાક સભ્યોને પણ તેની સાથે લઈ ગયો.

ત્રણ વર્ષ પછી રેએ દેવાળું ફૂંક્યું હતું. કારણ? મારી દૃષ્ટિએ તેના બે કારણ હતા. એક તો એ કે નવી કંપનીના માલિકો પણ રે જેવા જ હતા. તેમનામાં પણ ધીરજ ન હતી અને વાતવાતમાં ઉશ્કેરાઈ જઈને કામ કરતા હતા. તે બધા પણ ઝડપથી પૈસાદાર બની જવા માગતા હતા. બીજું કારણ એ કે રેની જેમ નવી કંપનીના માલિકો પણ ખરાબ મની મેનેજર (નાણાંના સંચાલક) હતા જે ચમક-દમક અને શો બિઝનેસમાં જ માનતા હતા, પૈસા ઊડાવતાં હતા અને મતલબ વગરની વાતો કરતા હતા. પોતાના બિઝનેસમાં ફરી રોકાણ કરવાને બદલે અને રિયલ એસ્ટેટમાં ફરી રોકાણ કરવાને બદલે તેમણે સંપત્તિના પ્રતીકો જ ખરીધા. આ પ્રકરણની શરૂઆતમાં મેં એક વાતનો ઉલ્લેખ કર્યો હતો કે ગરીબ લોકો મોટાભાગે સાચી મૂલ્યવાન વસ્તુને છોડી દેતા હોય છે. રે અને નવા બિઝનેસના માલિકો આ કેટેગરીમાં આવે છે, એવું હું માનું છું. આથી રે અને નવી કંપનીના માલિક સાચી સંપત્તિ ખરીદવામાં નિષ્ફળ ગયા. તેને બદલે તેમણે ફાસ્ટ એન્ડ ફયુરિયસ કાર ખરીદી, સુંદર મહિલાઓ પસંદ કરી અને ઝડપથી બિઝનેસમાંથી ફેંકાઇ ગયા અને પરિણામે દેવાળું ફૂંક્યું. એક સરખી પાંખ ધરાવતા પક્ષીઓ એક સાથે ઊડે છે.

આજે રે એક નવા નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાંથી બીજા નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં છલાંગ લગાવતો રહે છે. દરેક વખતે હું તેને જોઉં તો તેની પાસે એક નવો બિઝનેસ અવસર હોય છે અને પ્રમોટ કરવા માટે એક નવી પ્રૉડક્ટ લાઈન હોય છે. રેએ નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ સ્થાપવાનું તો શીખી લીધું, પરંતુ તે આ બિઝનેસમાં સફળ નથી થઈ શક્યો. તેનું કારણ એ કે તેની લાગણીઓ તેના વિચારો પર હાવી થઈ ગઈ.

દેડકા ન બનશો

નેટવર્ક માર્કેટિગ કંપનીઓ બદલવી એ ખોટું છે એવું હું નથી કહેતો. મને ખબર છે કે આવું તો બનતું જ હોય છે. પણ હું માત્ર એટલું કહેવા માગું છું કે ઘણાં લોકો રેની જેવા હોય છે, જે આદર્શ બિઝનેસ, આદર્શ પ્રૉડક્ટ લાઈન અને સરળ રીતે પૈસા કમાવાની હોડમાં એક કંપનીમાંથી બીજી કંપનીમાં છલાંગ મારતા રહે છે. ઘણાં લોકો આવું એટલા માટે કરે છે કારણ કે તેઓ તેમની ભાવનાત્મક બુદ્ધિ વિકસાવી શક્યા નથી. આ બિઝનેસમાં આવવા માટે ભાવનાત્મક બુદ્ધિનો વિકાસ અનિવાર્ય છે. કહેવાનું તાત્પર્ય એ છે કે કોઈ એક કંપનીને છોડી

દેવામાં કંઈ ખોટું નથી, પરંતુ તેના માટે તમારી પાસે ભાવનાત્મક કારણો સિવાય નક્કર અને સાચું કારણ હોવું જોઈએ. એક પથ્થર પરથી બીજા પથ્થર પર છલાંગ લગાવવાનું દેડકા માટે સારું હોઈ શકે છે, પરંતુ આ બિઝનેસ માલિકો માટે યોગ્ય નથી. મારા મિત્રએ કહ્યું છે કે, “દેડકા બનવાની સમસ્યા એ છે કે તે આખો દિવસ જીવજંતુને પકડવામાં વિતાવી દે છે એટલું જ નહીં, તેને પકડેલા કીડા ખાવા પણ પડે છે.” આ વાત કહેવા પાછળનો સંદેશો એ છે કે તમારે માટે યોગ્ય હોય તેવો નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ મળી જાય પછી તેને વિકસવા માટે સમય આપો. જીવજંતુનો પીછો કરતા દેડકાની જેમ ન કરો.

સફળ નેટવર્ક માર્કેટર્સ વધારે સફળ શા માટે થાય છે

મારી મુલાકાત કેટલા સફળ નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ માલિકો સાથે થઈ તે મારા સદનસીબ છે...તેમાંથી ઘણાં મારા કરતાં અને કેટલાક તો મારા રિચ ડૅડી કરતાં પણ વધારે સફળ હતા. મારા રિચ ડૅડીએ મને સફળતાની જે ફૉર્મ્યૂલા કહી હતી એ જ ફૉર્મ્યૂલા આ નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં પણ હતી તે જાણીને મને આનંદ થયો. ફૉર્મ્યૂલા આ મુજબ છે :

૧. બિઝનેસ ડેવલપ કરો : કોઈપણ બિઝનેસ પાયામાંથી શરૂ કરીને તેને ડેવલપ કરવામાં પાંચ વર્ષનો સમય લાગે છે. મને ખબર છે કે તેનાથી ઓછો સમય પણ લાગી શકે છે અને તેનાથી વધારે સમય પણ લાગી શકે છે. પણ કોઈપણ બિઝનેસ એક બાળક જેવો હોય છે, જેના ઉછેર માટે સમય તો લાગે જ

૨. બિઝનેસમાં ફરી રોકાણ કરો : આ બાબત એટલા માટે મહત્ત્વની છે કારણ કે રે અને તેના જેવા બીજા ઘણાં લોકોને આમ કરવું ગમતું નથી. પોતાની મૂડીનું ફરી રોકાણ કરવાને બદલે તેમને જે પૈસા મળે છે તે પૈસા કમાવામાં જેટલો સમય લાગ્યો હોય તેના કરતાં પણ વધારે ઝડપથી તેને ખર્ચી નાખે છે. ક્રેડિટ પર ખરીદી કરે છે, નવી કાર, નવું મકાન, નવા કપડાં અને વેકેશનમાં નવા-નવા સ્થળે ફરવા જવાનું, વગેરે-વગેરે. પોતાના સંતાનનો સારો ઉછેર કરવાને બદલે તે સંતાનના લંચ-મની લઈ લે છે અને તેને ભૂખ્યા રાખે છે.

દુર્ભાગ્યવશ, રે જેવા લોકોની સ્ટોરી દરેક બિઝનેસમાં સામાન્ય બાબત છે. અમેરિકામાં ઘણાં લોકો સારી એવી કમાણી કરતા હશે, પરંતુ અત્યંત ધનવાન આટલા ઓછા લોકો હોવાનું મુખ્ય કારણ એ છે કે તેઓ તેમના સંતાનોના લંચ-મનીને રમકડાં ખરીદવામાં અને એવી વસ્તુમાં ખર્ચી નાખે છે જેનાથી તેમના અહમ્ સંતોષાય છે.

બિઝનેસમાં ફરી રોકાણ કેવી રીતે કરવું

એક પરંપરાગત બિઝનેસ તરીકે richdad.com ફરી રોકાણ કરી રહી છે. અમારી વેબસાઈટ

સુધારવામાં, લાઈવ વેબ ગેમ કેશફ્લો ૧૦૧ અને કેશફ્લો ફોર કિડ્સ બનાવવામાં, શાળાઓને મફત અપાતી ગેમ્સ અને શાળાના અભ્યાસક્રમ તૈયાર કરવામાં લાખો ડૉલર ખર્ચ કરવામાં આવી રહ્યા છે. પરંપરાગત બિઝનેસ કેવી રીતે બિઝનેસમાં ફરી રોકાણ કરે છે તેનું આ ઉદાહરણ છે. આ ઉપરાંત વેરહાઉસ બનાવવું, વધુ ટ્રક ખરીદવા કે રાષ્ટ્રીયસ્તર પર એડવર્ટાઈઝમેન્ટમાં ખર્ચ કરવો, વગેરે ઉદાહરણ પણ હોઈ શકે છે.

નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં ફરી રોકાણ કરવાનો અર્થ એ હોઈ શકે કે તમે તમારા બિઝનેસને ૧૦ લોકોથી વધારીને ૨૦ લોકો સુધી પહોંચાડો. તેનો અર્થ એ પણ હોઈ શકે કે તમે તમારી ડાઉનલાઈનને વધારે વિસ્તારવામાં મદદ કરો અને તેના માટે તમારો કેટલોક સમય આપો. મોટાભાગની નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓનું જમા પાસું એ છે કે તેમાં તમને તમારા બિઝનેસમાં ફરી રોકાણ કરવા માટે વધારે પૈસાની જરૂર પડતી નથી.

છેલ્લો મુદ્દો એ છે કે સાચા બિઝનેસ માલિક બિઝનેસ ડેવલપ કરવા માટે રોકાણ કરવા અને પછી ફરી તેમાં રોકાણ કરવાનું ક્યારેય બંધ નથી કરતા. કોઈપણ બિઝનેસમાં ઘણાં લોકો એટલા માટે વધુ સંપત્તિ મેળવી નથી શકતા કારણ કે તેઓ તેમના બિઝનેસમાં સતત ફરી રોકાણ નથી કરતા.

૩. રિયલ એસ્ટેટમાં રોકાણ : રિયલ એસ્ટેટમાં શા માટે? તેના બે કારણ છે. એક તો એ કે ટેક્સના કાયદાઓ એ બિઝનેસ માલિકોની તરફેણમાં બનાવાયા છે જે રિયલ એસ્ટેટમાં રોકાણ કરે છે. પુરવણીના પ્રકરણમાં મારા ટેક્સ સલાહકાર ડિયાન કેનેડી જણાવે છે કે કેવી રીતે રિયલ એસ્ટેટ અને નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ એકબીજા માટે બન્યા છે. બીજું કારણ એ કે તમારા બેન્કર તમને રિયલ એસ્ટેટમાં રોકાણ માટે હસતા-હસતા લોન આપી દેશે. પણ તમારા બેન્કને જરા પૂછી જુઓ કે તે મ્યુચ્યુઅલ ફંડ કે શેરબજારમાં રોકાણ માટે ૬.૫ ટકાના વ્યાજદરે ૩૦ વર્ષની લોન આપશે. તે લોકો તમને હસી કાઢશે અને બેન્કમાંથી કાઢી મૂકશે.

એક ચેતવણી. હું તમને સૌપ્રથમ બિઝનેસ ડેવલપ કરવાની સલાહ એટલા માટે આપું છું કારણ કે રિયલ એસ્ટેટમાં રોકાણ કરવામાં સમય, શિક્ષણ, અનુભવ અને પૈસા બધાની જરૂર પડે છે. બી ક્વૉડ્રન્ટના બિઝનેસમાં મળે છે તે રીતે વધારાની નિશ્ચિત આવક અને ટેક્સનો લાભ તમને મળતા ન હોય તો રિયલ એસ્ટેટ ઘણું જોખમી બની શકે છે અથવા વળતરની દૃષ્ટિએ ધીમું છે. જોખમી એટલા માટે કારણ કે રિયલ એસ્ટેટમાં ભૂલ, અને ખાસ કરીને પ્રૉપર્ટી મેનેજમેન્ટમાં કરવામાં આવેલી ભૂલ ઘણી મોંઘી નીવડે છે. ઘણાં લોકો રિયલ એસ્ટેટમાં નિષ્ફળ એટલા માટે જાય છે અથવા તો ધીમી ગતિએ પૈસાદાર એટલા માટે બને છે કારણ કે તેમની પાસે વધારાની રોકડ રકમ હોતી નથી જે બિઝનેસ માલિક પાસે સામાન્ય રીતે હોય છે. વાસ્તવમાં શ્રેષ્ઠ રિયલ એસ્ટેટ સોદા સામાન્ય રીતે ઘણાં મોંઘા હોય છે. તમારી પાસે પૈસા નહીં હોય તો તમને રિયલ એસ્ટેટમાં એવા જ સોદા મળશે, જેમાં વધારે ધનવાન લોકોને ખાસ કોઈ રુચિ નથી હોતી. આજે હું ઘણાં લોકોને મળું છું જે "ડાઉનપેમેન્ટ વગર" રિયલ એસ્ટેટમાં રોકાણની શોધમાં ફરતા હોય છે. આવા પણ સોદા હોય છે, પરંતુ તેની શોધમાં એટલા માટે હોય છે કારણ કે તેમની પાસે "ડાઉનપેમેન્ટ"ના પૈસા નથી હોતા. જો તમને રિયલ એસ્ટેટ વિશે પૂરતી માહિતી નથી, અનુભવ નથી અને પૈસા પણ નથી તો પછી ડાઉનપેમેન્ટ વગર રોકાણ તમારા જીવનનું સૌથી મોંઘું રોકાણ સાબિત થઈ શકે છે. આથી સૌપ્રથમ બિઝનેસ ડેવલપ કરો, પછી બિઝનેસમાં વધુ રોકાણ કરો અને ત્રીજા ક્રમ પર રિયલ એસ્ટેટ ખરીદો.

"સૌપ્રથમ બિઝનેસ ડેવલપ કરો, પછી બિઝનેસમાં વધુ રોકાણ કરો અને ત્રીજા ક્રમ પર રિયલ એસ્ટેટ ખરીદો."

૪. વૈભવી વસ્તુઓ ખરીદો : અમારા દાંપત્યજીવનમાં હું અને કિમ મોટાભાગનો સમય મોટા મકાનમાં રહ્યા નથી અને મોંઘી કારમાં બેસીને ફર્યા પણ નથી. વર્ષો સુધી અમે એક નાના મકાનમાં રહ્યા, જેનું મોર્ગેજ પેમેન્ટ દર મહિને ૪૦૦ ડૉલર હતું. અમે એ નાનકડા મકાનમાં રહેતા હતા અને સામાન્ય કાર ચલાવતા હતા, તેમ છતાં તે સમયે અમારો બિઝનેસ ડેવલપ કરી રહ્યા હતા અને રિપલ એસ્ટેટમાં રોકાણ કરી રહ્યા હતા. આજે અમે એક વધારે મોટા મકાનમાં રહીએ છીએ અને અમારી બન્ને પાસે કુલ મળીને છ કાર છે...પરંતુ અમને અમારા બિઝનેસ અને રિયલ એસ્ટેટ જેવી સંપત્તિઓમાંથી ખાસ્સી એવી આવક થતી રહે છે. મારા ધનવાન પિતાનો માર્ગદર્શક સિદ્ધાંત હતો કે બિઝનેસ ડેવલપ કરો અને બિઝનેસમાં ફરી રોકાણ કરો જેથી તે વધતો રહે, રિયલ એસ્ટેટમાં રોકાણ કરો અને ફરી પોતાના બિઝનેસ તથા રિયલ એસ્ટેટની મદદથી પોતાના માટે વૈભવી વસ્તુઓ ખરીદો. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો સૌપ્રથમ પોતાની સંપત્તિ ઊભી કરવા કે ખરીદવામાં મહેનત કરો અને પછી સંપત્તિ મારફતે પોતાના માટે વૈભવી વસ્તુઓ ખરીદો.

આજે કિમ અને મારી પાસે એક મોટું મકાન છે અને છ કાર છે. પરંતુ તેમ છતાં અમારે જીવનના બાકીના વર્ષો કામ કરવાની જરૂર નથી કારણ કે અમારી પાસે નોકરી નથી, સંપત્તિ છે. આજે અમે કામ એટલા માટે કરીએ છીએ કારણ કે અમને ગમે છે. અમે સતત ધનવાન એટલા માટે બનતા ગયા કારણ કે અમે રિચ ડૅડીની સાચી સંપત્તિ અને સતત વધતી સંપત્તિની ચાર સ્ટેપની ફૉર્મ્યુલા પર જ આગળ વધતા ગયા. અમે બિઝનેસ ડેવલપ કર્યો, બિઝનેસમાં ફરી રોકાણ કર્યું અને બિઝનેસ વધાર્યો, રિયલ એસ્ટેટમાં રોકાણ કર્યું અને પછી અમારી સંપત્તિઓમાંથી વૈભવી વસ્તુઓ પણ ખરીદી.

મોટાભાગના લોકો પૈસાદાર શા માટે નથી બની શકતા?

રિચ ડૅડીની આ ફૉર્મ્યુલા આટલી સરળ છે છતાં તેના પર શા માટે અમલ નથી કરતા. મોટાભાગના પ્રકરણમાં તેનો જવાબ ભાવનાત્મક બુદ્ધિમાં મળે છે. મોટાભાગના લોકોમાં આ યોજનાનો અમલ કરવા માટે જરૂરી ધીરજ, શિસ્ત અને સંતોષમાં વિલંબની ઈચ્છાનો અભાવ હોય છે. મોટાભાગના લોકો પૈસા કમાય છે અને તેને ખર્ચી નાખે છે. એટલા માટે આ માનસિક આઈક્યૂ કે ફાઈનાન્શલ આઈક્યૂનો મુદ્દો નથી. તે ભાવનાત્મક આઈક્યૂનો મુદો છે. વાસ્તવમાં ત્રણેય આઈક્યૂમાં ફાઈનાન્શલ આઈક્યૂ સૌથી સરળ છે, જેના પરથી સ્પષ્ટ થાય છે કે ઘણાં ખરા લોકો જે સ્કૂલમાં સારા માર્ક્સ નથી લાવી શકતા તે પૈસાદાર શા માટે બને છે. આથી મારી દૃષ્ટિએ ફાઈનાન્શલ આઈક્યૂને ભાવનાત્મક આઈક્યૂ સાથે જોડી દેવો જોઈએ અને નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ આ બુદ્ધિ વિકસાવવામાં કોઈપણ વ્યક્તિની મદદ કરી શકે છે.

તમે પેપર એસેટ્સ શા માટે ખરીદો છો?

ઘણાં લોકો મને પૂછે છે કે, "તમે સ્ટૉક, બૉન્ડ કે મ્યુચ્યુઅલ ફંડ જવી પેપર એસેટ્સ ક્યારે ખરીદી?" મારો જવાબ મારા રિચ ડૅડીનો જવાબ છે. વર્ષો પહેલાં મારા ધનવાન પિતાએ કહ્યું હતું કે, "સૌથી સારી એસેટ છે બિઝનેસ. હું બિઝનેસને પહેલા ક્રમ પર એટલા માટે રાખું છું કારણ કે તે સૌથી સારી એસેટ છે જેના તમે માલિક છો...શરત એટલી જ કે તમે તેના માલિક તરીકે લાયક બનો તેટલા સ્માર્ટ હોવા જોઈએ. બીજા ક્રમ પર છે રિયલ એસ્ટેટ અને ત્રીજા ક્રમ પર છે પેપર એસેટ્સ. પેપર એસેટ્સ છેલ્લાં ક્રમ પર હોવાનું કારણ એ છે કે ખરીદવામાં આ પેપર એસેટ્સ સૌથી સરળ છે, પરંતુ તેના માલિક હોવાનું સૌથી વધારે જોખમી છે. જો પેપર એસેટ્સ જોખમી હોવાનું તમને ન લાગતું હોય તો જાઓ અને તમારા બેન્કર પાસેથી પેપર એસેટ્સ ખરીદવા માટે ત્રીસ વર્ષની મોર્ગેજ લોન લેવાની વાત કરી જુઓ."

આથી જ, હું આજે જે જવાબ આપું છું તે મારા રિચ ડૅડીનો જ જવાબ છે. પેપર એસેટ્સ સૌથી છેલ્લાં ક્રમ પર એટલા માટે આવે છે કારણ કે તેને ખરીદવા ખૂબ સરળ છે પરંતુ તેના માલિક બનવાનું ભારે જોખમી છે. બીજું કારણ એ પણ છે કે હું કોઈ બિઝનેસ કે રિયલ એસ્ટેટમાં મોટાપાયે નુકસાન સામે વીમો ઉતરાવી શકું છું. જયારે શેરબજારમાં શેરનો વીમો કેવી રીતે ઉતરાવવો તે બહુ ઓછા લોકો જાણે છે અને મ્યુચ્યુઅલ ફંડ પર વીમો હોય છે તે મેં આજ સુધી સાંભળ્યું નથી...પણ તેવું થઈ શકે છે.

લોકો તેમની નોકરીમાં શા માટે ખુશ નથી હોતા

મારો એક મિત્ર તાલીમ પામેલો અને અનુભવી મનોચિકિત્સક છે. તેણે મને કહ્યું કે સુખનું એક કારણ નિયંત્રણ છે. તમારું જેટલું નિયંત્રણ હશે તેટલા તમે વધારે સુખી હશો. બીજી તરફ જો તમે નિયંત્રણની બહાર છો કે તમે નિયંત્રણ ગુમાવી દો છો તો તમે મોટાભાગે દુ:ખી થાઓ છો. તેણે એક એવા વ્યક્તિનું ઉદાહરણ આપ્યું જે એરપોર્ટ તરફ તેની કારમાં ખૂબ ઝડપથી જઈ રહ્યો છે અને અચાનક તે એક માઈલ લાંબા ટ્રાફિક જામમાં ફસાઈ જાય છે. બહાર નીકળવાનો કોઈ રસ્તો નથી અને તે ટ્રાફિકમાં ફસાયેલો રહે છે. તેને અહેસાસ થાય છે કે તેનું વિમાન ઉપડી જશે અને તેનો આખો મૂડ ખરાબ થઈ જશે. આ વ્યક્તિ માત્ર એટલા માટે જ દુ:ખી થઈ જાય છે કારણ કે ટ્રાફિક જામ પર તેનું કોઈ નિયંત્રણ નથી. તેનો ટૂંકમાં સાર એટલો છે કે, "નિયંત્રણ અને સુખ એકબીજા સાથે નજીકથી જો ડાયેલા છે."

આ પ્રકરણની શરૂઆતમાં અપાયેલા રેડિયો ઈન્ટરવ્યૂમાં ફોન કરનારી વ્યક્તિ તરફ ફરી આપણે ધ્યાન આપીએ તો હું એટલું જ કહીશ કે તે સુધી ન હતો. મને લાગે છે કે તે દુ:ખી એટલા માટે છે કારણ કે તેણે તેનાં જીવન પર નિયંત્રણ ગુમાવી દીધું છે. તેને લાગે છે કે તેની પાસે એક સલામત નોકરી છે, પરંતુ તેની આર્થિક પરિસ્થિતિ પર તેવું કોઈ જ નિયંત્રણ નથી. તેણે શેરબજાર અને મ્યુચ્યુઅલ ફંડમાં રોકાણ પર પણ નિયંત્રણ ગુમાવી દીધું છે. આજે વિશ્વમાં ખાસ કરીને શેરબજારમાં કડાકા પછી એ અર્થવ્યવસ્થા નબળી પડ્યા પછી અને ૧૧ સપ્ટેમ્બર,

૨૦૦૧ના ત્રાસવાદી હુમલા પછી, અનેક લોકો એ અનુભવે છે કે તેમણે નિયંત્રણ ગુમાવી દીધું છે અને તેને કારણે તેઓ દુ:ખી છે. નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ સ્થાપવા અને રિયલ એસ્ટેટમાં રોકાણ કરવાનો એક મોટો ફાયદો એ છે કે તે બન્ને કામ તમને તમારા જીવન પર ફરી નિયંત્રણ મેળવવામાં મદદરૂપ થાય છે...અને તમારા જીવન પર તમારું જેટલું વધારે નિયંત્રણ હશે એટલા જ તમે વધારે સુખી બનશો...અને સુખ તમારા જીવનમાં એક બહુમૂલ્ય લાગણી છે.

સારાંશ

તો પ્રશ્ન એ છે કે, "શું તમે પૈસા માટે કામ કરી રહ્યા છો કે સંપત્તિ માટે કામ કરી રહ્યા છો?" જો તમે સંપત્તિ માટે કામ કરવાનું શરૂ કરવા ઈચ્છતા હો તો મારી પાસે બે સૂચન છે. નીચે આપવામાં આવેલા કેશફ્લો ક્વૉડ્રન્ટને ધ્યાનમાં રાખીને હું આ સૂચન આપીશ :



તમારી નવરાશની પળોમાં જો તમે આગામી ત્રણથી પાંચ વર્ષ સુધી આ બન્ને કામ કરશો તો મને ખાતરી છે કે અન્ય લોકોની જેમ નોકરીની સલામતીને મજબૂત રીતે પકડીને અને મ્યુચુઅલ ફંડમાં રોકાણ કરીને તમે તમારું જે ભવિષ્ય બનાવ્યું હોત તેના કરતાં તમારું આર્થિક ભવિષ્ય ઘણું વધારે ઉજ્જવળ બનશે. કોઈ વ્યક્તિ તેના ફાઈનાન્શલ કે નાણાકીય જીવનનું નિયંત્રણ અન્ય કોઈ વ્યક્તિના હાથમાં સોંપી દે ત્યારે તે કેવી રીતે સુખી રહી શકે? આ ઉપરાંત, થોડાં વર્ષોમાં તમે બી અને આઈ ક્વૉડ્રન્ટમાં સફળ થઈ જશો તો તમે પૈસા માટે કામ કરવાને બદલે સંપત્તિ માટે કામ કરવા લાગશો.

આગામી ફાયદો

તમારા સપના હકીકત બને તેનું મૂલ્ય શું છે તે બાબતની આગામી પ્રકરણમાં ચર્ચા કરવામાં આવી છે. જેમણે કેશફ્લો ૧૦૧ ગેમ રમી છે તેમને યાદ હશે કે આ રમત શરૂ કરતા પહેલાં દરેક વ્યક્તિએ પોતાનું સપનું પસંદ કરવાનું હોય છે. રિચ ડૅડી હંમેશાં કહેતા હતા કે, "તમારા સપનાંથી શરૂ કરો અને પછી પાછળની તરફ કામ કરો." મેં આ સૌથી સારી બાબત છેલ્લે એટલા માંટે કરી કારણ કે હવે તમને ખબર છે કે તમે તમારા જીવનમાં પુષ્કળ સંપત્તિ મેળવી શકો છો આથી કદાચ તમને હવે વધારે મોટા સપના જોવાનું ગમશે.

પ્રકરણ-૧૦

ફાયદો #૮ :
તમારા સપનાનું જીવન જીવવું

"ઘણાં લોકો પાસે પોતાના સપના નથી હોતા," મારા રિચ ડૅડીએ કહ્યું.

"કેમ?" મેં પૂછ્યું.

"કારણ કે સપનામા પૈસા ખર્ચ થાય છે."

સપના ફરી જગાડવા

મારી પત્ની કિમ અને હું એક મીટિંગમાં ગયા હતા, જયાં એક નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીના અગ્રણી લીડર તેમના ૧૭,૦૦૦ ચોરસ ફૂટ જગ્યા પર બનેલા મહેલ, આઠ કારનાં ગેરેજ અને તેમાં રહેલી આઠ કાર, તેમની લિમોઝીન કાર અને એવી જ બીજી અનેક વૈભવી વસ્તુઓનું પ્રદર્શન કરી રહ્યા હતા. મકાન અને વૈભવી વસ્તુઓ પ્રભાવિત કરવા માટે હતી, પરંતુ મારા પર તેના કરતાં પણ વધારે એ વાતનો પ્રભાવ પડ્યો કે જે મકાનમાં તે રહેતા હતા તે રોડનું નામ એ વ્યક્તિના નામ પર રાખવામાં આવ્યું હતું. મેં તેમને પૂછ્યું કે રોડનું નામ તમારા નામ પર રાખવા માટે તમે સરકારને કઈ રીતે મનાવી લીધી, તો તેમનો જવાબ હતો, "બહુ જ સરળ હતું. મેં એક નવી સ્કૂલ અને લાઈબ્રેરી બનાવવા માટે દાન આપ્યું. મેં આમ કર્યું તો સરકારે આ રોડનું નામ મારા પરિવારનાં નામ પરથી રાખવાની મંજૂરી આપી દીધી." આ મુદ્દા પરથી મને અહેસાસ થયો કે તેનું સપનું મારા સપના કરતાં ઘણું મોટું હતું. મેં ક્યારેય એવું સપનું નથી જોયું કે મારા નામ પર કોઈ રોડનું નામ હોય કે કોઈ સ્કૂલ અને લાઈબ્રેરી બનાવવા માટે હું દાન આપું. એ રાત્રે તેમના ઘરેથી પરત ફરતી વખતે મને અહેસાસ થયો કે મારે મારા સપનાનો આકાર વ્યાપક બનાવવો જોઈએ.

સારી નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓમાં મેં આ એક વાત જોઈ છે કે તેઓ સપના માટે કામ કરવાના મહત્ત્વ પર ભાર મૂકે છે અને તેને સાકાર કરવામાં તમારી મદદ કરે છે. અમે જે વ્યક્તિના આલીશાન મહેલ જેવા બંગલો જોવા ગયા હતા તે વ્યક્તિ માત્ર દેખાડો નહોતો કરી રહ્યો. તે અને તેની પત્ની લોકોને પોતાની જીવનશૈલી વિશે એટલા માટે જણાવી રહ્યા હતા કે જેથી બીજા લોકો પોતાના સપનાનું જીવન જીવવા માટે પ્રેરિત થાય. વાત મોટા ઘર કે કાર કે તેની કિંમતની ન હતી. વાત તો તમારા સપનાને સાકાર કરવા માટે મહેનત કરવાની પ્રેરણા આપવાની હતી.

સપના ચકનાચૂર કરી નાખવા

રિચ ડૅડ પુઅર ડૅડ માં મેં લખ્યું છે કે મારા પુઅર ડૅડી ઘણી વાર કહેતા હતા કે, “આપણે આ ન ખરીદી શકીએ.” મેં એ પણ લખ્યું છે કે મારા રિચ ડૅડીએ તેમના પુત્ર અને મને આ પ્રકારની વાત કરવાની ના પાડી હતી. તેને બદલે તેઓ અમને એવું કહેવાની અપેક્ષા રાખતા હતા કે, “હું તેને કઈ રીતે ખરીદી શકું?” બન્ને વાક્ય સાધારણ છે, પરંતુ મારા રિચ ડૅડીની નજરમાં બન્નેમાં ઘણો મોટો અને ખૂબ જ મહત્ત્વનો ફર્ક છે. તેમનું કહેવું હતું કે, “હું તેને કઈ રીતે ખરીદી શકું?” એમ પૂછવાથી તમને મોટા સપના જોવાની મંજૂરી મળી જાય છે.”

મારા ધનવાન પિતા (રિચ ડૅડી) એમ પણ કહેતા હતા કે, “જે લોકો તમારા સપના ચકનાચૂર કરી નાખવા માગતા હોય તેવા લોકોથી સાવધ રહેવું. તમારા કોઈ મિત્ર કે પ્રિયજન તમારા સપના હણી નાખે તેનાથી વધારે ખરાબ કંઈ ન હોઈ શકે.” એવા ઘણાં લોકો હોય છે, જે જાણતા કે અજાણતા આ પ્રકારની વાતો કરી નાખે છે :

૧. “તમે આ ન કરી શકો.”

૨. “આ ખૂબ જ જોખમી છે. તમને ખબર છે કે તેમાં કેટલા બધા લોકો નિષ્ફળ ગયા છે?”

૩. “મૂર્ખામીની વાત ન કરશો. તમારા મગજમાં આવા વિચારો ક્યાંથી આવી જાય છે?”

૪. “આ આટલા જોરદાર વિચાર છે તો પછી બીજા કોઈએ અત્યાર સુધીમાં આમ કેમ ન કર્યું?”

૫. “અરે, મેં તો વર્ષો પહેલાં આવું કર્યું હતું. તને કહી દઉં, કે તે ક્યારેય સફળ નહીં થાય.”

મેં જોયું છે કે જે લોકો બીજાના સપનાની હત્યા કરે છે તે લોકો અગાઉ તેમના પોતાના સપનાની હત્યા કરી ચૂક્યા હોય છે.

સપના શા માટે મહત્ત્વના છે

મારા ધનવાન પિતાએ સપનાનાં મહત્ત્વને આ રીતે સમજાવ્યું હતું, “પસાદાર બનવું અને આલીશાન મકાનમાં રહેવું એટલું મહત્ત્વનું નથી. મહત્ત્વનું એ છે કે તમે લક્ષ્યનો પીછો કરો, શીખતા રહો, આલીશાન મકાન મેળવવા માટે તમારી વ્યક્તિગત શક્તિને વિકસાવવાનો પ્રયાસ કરો. આલીશાન મકાન પ્રાપ્ત કરવાની પ્રક્રિયામાં તમારી સાથે શું હોય છે તે મહત્ત્વનું છે.

જે લોકો નાના સપના જુએ છે, તે નાના લોકોની જેમ જ જીવન વિતાવે છે."

"જે લોકો નાના સપના જુએ છે,
તે નાના લોકોની જેમ જ જીવન વિતાવે છે."

મારા રિચ ડૅડીનું કહેવું હતું કે મકાન મહત્ત્વનું ન હતું. મારી પત્ની કિમ અને હું બે આલીશાન મકાનના માલિક રહી ચૂક્યા છીએ...અને હું માનું છું કે મકાનનો આકાર કે પૈસાદાર હોવું તે મહત્વનું ન હતું. સપનાનો આકાર મહત્ત્વનો હતો. મારી પત્ની અને હું નાદાર થઈ ગયા ત્યારે અમે લક્ષ્ય નક્કી કર્યું હતું કે અમારી પાસે જયારે પણ દસ લાખ ડૉલરથી વધારેની કમાણી થશે ત્યારે અમે એક મોટું મકાન ખરીદી લઈશું. અમારા બિઝનેસમાંથી અમને દસ લાખ ડૉલરથી વધુની કમાણી થઈ ત્યારે અમે અમારું પહેલું મોટું મકાન ખરીધું અને પછી તેને થોડાં સમયમાં જ વેચી દીધું. વેચ્યું એટલા માટે કે અમે એક નવું સપનું સાકાર કરવા માટે આગળ વધી ગયા હતા. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો મકાન ખરીદવું અને દસ લાખ ડૉલર કમાવા એ અમારું સપનું ન હતું. મકાન અને પૈસા તો એ વાતના પ્રતીક હતા કે હવે અમે અમારા સપના સાકાર કરી શકીએ છીએ. આજે અમારી પાસે ફરી એકવાર મોટું મકાન છે અને ફરી એક વાર અમારું મકાન એ સપનાનું પ્રતીક છે જેને અમે સાકાર કરી લીધું છે. અમારું મોટું મકાન અમારું સપનું નથી, અમારું સપનું તો સ્વયંને એ પ્રક્રિયામાંથી પસાર કરાવવાનું છે જે અમને અમારા લક્ષ્ય સુધી પહોંચાડશે.

રિચ ડૅડીએ તેને આ પ્રકારે કહ્યું હતું, "મોટા લોકો મોટા સપના જુએ છે, અને નાના લોકો નાના સપના જુએ છે. જો તમે તમારી સ્થિતિ બદલવા માગતા હો તો તમારે તમારા સપનાનો આકાર બદલવાની શરૂઆત કરી દેવી પડશે." હું નાદાર થઈ ગયો અને મોટાભાગની સંપત્તિ ગુમાવી દીધી ત્યારે મારા રિચ ડૅડીએ કહ્યું હતું કે, "આ થોડાં સમય માટેના આર્થિક ઝટકાને કારણે તારા સપનાનો આકાર નાનો કરતો નહીં. તારા સપનાનો ઝલક જ તને જીવનના આ મુશ્કેલ તબક્કામાંથી બહાર લાવશે." તેમણે એમ પણ કહ્યું કે, "નાદારી કે આર્થિક કટોકટી અસ્થાયી હોય છે, જયારે ગરીબી સ્થાયી હોય છે. તું ભલે કંગાળ હોય, પરંતુ પૈસાદાર બનવાના સપના જોવામાં તારો એકપણ રૂપિયો ખર્ચ થવાનો નથી. અનેક ગરીબ લોકો માત્ર એટલા માટે ગરીબ છે કારણ કે તેમણે સપના જોવાનું જ બંધ કરી દીધું છે."

અલગ-અલગ પ્રકારના સ્વપ્રદષ્ટા

હું જયારે હાઈસ્કૂલમાં હતો ત્યારે મારા રિચ ડૅડીએ મને સમજાવ્યું હતું કે સપના જોનારા પાંચ પ્રકારના લોકો હોય છે :

૧. સ્વપ્રદૃષ્ટા જે ભૂતકાળના સપના જુએ છે : ધનવાન પિતાએ કહ્યું કે ઘણાં લોકો એવા હોય છે, જેમની મહાન સિદ્ધિ ભૂતકાળમાં હોય છે. ટીવી પર આવતી સીરિયલ મેરિડ વિથ ચિલ્ડ્રન ના અલ બન્ડી આવી વ્યક્તિનું એક સારામાં સારું ઉદાહરણ છે જેના સપના

ભૂતકાળમાં જતા રહે છે. જે લોકોએ આ સીરિયલ નથી જોઈ, તેમને હું જણાવી દઉં કે અલ બન્ડી એક એવો સામાન્ય વ્યક્તિ છે જે તેની હાઈસ્કૂલના દિવસોને યાદ કરે છે જયારે તે ફૂટબૉલ સ્ટાર હતો અને તેણે એક મહત્ત્વની મેચમાં ચાર ગોલ કર્યા હતા. આ એક એવી વ્યક્તિનું ઉદાહરણ છે જે પોતાના ભૂતકાળના સપના જોયા કરે છે.

રિચ ડૅડી કહેતા હતા કે, "જે વ્યક્તિ ભૂતકાળના સપના જુએ છે તે એક એવી વ્યક્તિ હોય છે, જેનું જીવન સમાપ્ત થઈ ચૂક્યું છે. ફરીથી જીવતા થવા માટે એ વ્યક્તિએ પોતાના ભવિષ્યનું કોઈ સપનું જોવું પડશે."

માત્ર ભૂતપૂર્વ ફૂટબૉલ ખેલાડી જ પોતાના ભૂતકાળના સપના જુએ છે અને તેમનું જીવન જ સમાપ્ત થઈ ગયું છે તેવું નથી. આ પ્રકારના અન્ય લોકો પણ હોય છે, જેમ કે સ્કૂલમાં સારા માર્ક્સ આવ્યા હોય તેવા લોકો, સારી યુનિવર્સિટીમાંથી સ્નાતકની ડિગ્રી મેળવનારા લોકો, લશ્કરમાં રહેવાની વાત યાદ કરી-કરીને ખુશ રહેતા લોકો. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો તેમનો શ્રેષ્ઠ સમય પસાર થઈ ગયો છે.

૨. સ્વપ્નદૃષ્ટા જે માત્ર નાના સપના જુએ છે : રિચ ડૅડીએ કહ્યું હતું કે, "આ પ્રકારના સ્વપ્નદૃષ્ટા માત્ર નાના સપના જુએ છે કારણ કે તેમને લાગે છે કે આ સપના તે પૂરા કરી શકે છે. સમસ્યા એ છે કે તેઓ જાણે છે કે આ સપના પૂરા કરી શકે છે, પરંતુ વાસ્તવમાં તેને ક્યારેય સાકાર કરી શકતા નથી."

આ પ્રકારના સ્વપ્નદૃષ્ટા હોવાનો મતલબ મને ત્યાં સુધી ન સમજાયો જયાં સુધી મેં એક વ્યક્તિને આ પ્રશ્ન કર્યો ન હતો, "જો તમારી પાસે વિશ્વની બધી જ સંપત્તિ આવી જાય તો તમે ક્યાં જવાનું પસંદ કરશો?"

તેમનો જવાબ હતો, "હું મારી બહેનને મળવા માટે કેલિફૉર્નિયા જવાનું પસંદ કરીશ. મેં તેને ૧૪ વર્ષથી જોઈ નથી અને તેને મળવાની મારી બહુ જ ઈચ્છા છે. ખાસ કરીને જયારે તેના બાળકો નાના છે ત્યારે. આ યાત્રા મારા માટે એક સપનું છે."

આ જવાબ પછી મેં તેમને કહ્યું કે, "તેમાં તો માત્ર ૫૦૦ ડૉલરનો જ ખર્ચ થશે. તમે આજે જ કેલિફૉર્નિયા જઈ શકો છો. "

"હું જઈશ, પણ આજે નહીં. અત્યારે તો મારી પાસે સમય જ નથી. "

આ વ્યક્તિને મળ્યા પછી મને લાગ્યું કે આ પ્રકારના સ્વપ્નદ્રષ્ટા લોકો મારા અંદાજ કરતાં ઘણાં વધુ સંખ્યામાં હોય છે. આવા લોકો જાણે છે કે તેમના સપના પૂરા થઈ શકે છે, પરંતુ તેમ છતાં પણ તેઓ તેમના સપના સાકાર કરી શકતા નથી. પછી આવા લોકો આમ કહેતા હોય છે, "મારે આ વર્ષો પહેલાં કરી નાખવાની જરૂર હતી, પણ હું તે ન કરી શક્યો."

મારા ધનવાન પિતા કહેતા હતા કે, "આ પ્રકારના સ્વપ્નદ્રષ્ટા સૌથી ખતરનાક હોય છે. તેઓ કાચબાની જેમ જીવન પસાર કરે છે અને થોડી પણ સમસ્યા આવે તો તે પોતાના આરામદાયક કોચલામાં ઘૂસી જાય છે. તમે તેના કવચ પર પ્રહાર કરીને તેમાં અંદર નજર કરો તો તે તેમનું મોઢું બહાર કાઢીને તમને બટકું ભરી લેશે. " મતલબ કે તેનો બોધપાઠ એ છે કે તમે આ પ્રકારના સ્વપ્નદ્રષ્ટા કાચબાને તેની પસંદગીના સપના જોવા દો. મોટાભાગના લોકો આમ પણ ક્યાંય જતા નથી હોતા અને તેમને તેનાથી ખાસ કોઈ તકલીફ પણ થતી નથી.

૩. સ્વપ્નદ્રષ્ટા જેમણે તેમના સપના સાકાર કર્યા છે અને નવા સપના નથી જોયા : મારા

એક મિત્રએ એકવાર મને કહ્યું હતું કે, “વીસ વર્ષ પહેલાં મેં ડૉક્ટર બનવાનું સપનું જોયું હતું. હું ડૉક્ટર બની પણ ગયો, પરંતુ હવે હું જીવનથી કંટાળી ગયો છું. મને ડૉક્ટર બન્યો તેનો આનંદ છે, પરંતુ કોઇક એવી વસ્તુ છે, જેની ઊણપ મને ખૂંચી રહી છે.”

આ એક એવી વ્યક્તિ છે, જેણે સફળતાપૂર્વક પોતાના સપના તો સાકાર કરી લીધા છે અને ત્યારપછી પણ તે એ જ સપનામાં જીવન વીતાવી રહ્યો છે. કંટાળો સામાન્ય રીતે એ વાતની નિશાની હોય છે કે હવે એક નવું સપનું જોવાનો સમય આવી ગયો છે. મારા રિચ ડૅડી કહેતા હતા કે, “ઘણાં લોકો એવા વ્યવસાયમાં હોય છે, જેમાં જવા માટે તે હાઈસ્કૂલમાં સપના જોતા હતા. સમસ્યા એ છે કે હાઈસ્કૂલ પૂરી કર્યાને વર્ષો વીતી ગયા હોય છે. હવે એક નવું સપનું જોવાનો અને નવા રોમાંચનો સમય પાકી ગયો છે.”

૪. સ્વપ્નદ્રષ્ટા જે મોટા સપના જુએ છે પરંતુ તેને સાકાર કરવાની યોજના નથી બનાવતા...આથી અંતે તેઓ કંઈ પ્રાપ્ત કરી શકતા નથી : મને લાગે છે કે આ પ્રકારના કોઈ ને કોઈ વ્યક્તિને આપણે સૌ જાણતા જ હોઈશું. આવા લોકો આ પ્રકારની વાત કરતા હોય છે, “મને એક જોરદાર વિચાર આવ્યો છે. હું તમને મારો એક નવો પ્લાન જણાવવા માગું છું.” કે પછી, “આ વખતે હું આ વસ્તુ કંઈક જુદી રીતે કરીશ. “ કે, “હવે તમને મારામાં પરિવર્તન જોવા મળશે” કે, “હવે હું સખત મહેનત કરીશ, મારા તમામ બિલ ચૂકવી દઈશ અને રોકાણ કરીશ.” કે, “મેં હમણાં જ સાંભળ્યું છે કે શહેરમાં કોઈ નવી કંપની આવી રહી છે અને તેને એક એવી વ્યક્તિની જરૂર છે જેની આવડત મારા જેવી હોય. મારા માટે આ સારામાં સારી તક સાબિત થશે.”

મારા રિચ ડૅડી કહેતા હતા કે, “હું થોડાં લોકો પોતાના દમ પર પોતાના સપના સાકાર કરી શકે છે. આ પ્રકારના લોકો વધુ પડતું પ્રાપ્ત કરવાનો પ્રયાસ કરે છે, પરંતુ તેઓ તેમના દમ પર તે મેળવવાનો પ્રયાસ કરે છે. આવા લોકોએ મોટા સપના તો જોતા રહેવા જોઈએ, પરંતુ એક એવી યોજના અને એક એવી ટીમ તૈયાર કરવી જોઈએ જે તેમના સપનાને સાકાર કરવામાં તેમની મદદ કરી શકે.”

૫. સ્વપ્નદ્રષ્ટા જે મોટા સપના જુએ છે, તે સપના સાકાર કરી લે છે અને પછી વધુ મોટા સપના જોવા લાગે છે : મને લાગે છે કે આપણામાંથી મોટાભાગના લોકો આ પ્રકારના વ્યક્તિ બનવાનું સપનું સેવતા હશે. મને ખબર છે કે મને તો આવી જ વ્યક્તિ બનવાનું ગમશે.

હું નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓનું એક સર્વેક્ષણ કરી રહ્યો હતો ત્યારે મને સૌથી મોટો ફાયદો એ થયો કે હું વધુ મોટા સપના જોવા લાગ્યો. આ બિઝનેસ લોકોને મોટા સપના જોવા માટે અને એ મોટા સપના સાકાર કરવા માટે પ્રોત્સાહિત કરે છે, જયારે ઘણી પરંપરાગત કંપનીઓ એવું ઈચ્છતી જ નથી કે તેમના કર્મચારીઓ તેમના વ્યક્તિગત સપના જુએ.

ઘણી વાર હું એવા લોકોને મળું છું જેમના મિત્રકે જે કંપનીમાં તે કામ કરે છે તે કંપની તે વ્યક્તિનાં સપના ચકનાચૂર કરી નાખે છે. હું નેટવર્ક માર્કેટિંગ ઉધોગનું સમર્થન એટલા માટે કરું છું કારણ કે આ ઉધોગ એવા લોકોનો બનેલો છે, જે ખરેખર ઈચ્છે છે કે લોકો મોટા સપના જુએ અને પછી તે બિઝનેસ ડેવલપ કરવામાં, તાલીમ આપવામાં, શિસ્ત લાવવામાં અને સમર્થન આપવામાં તે લોકોની મદદ કરે છે જેથી તેઓ તેમના સપના સાકાર કરી શકે.

સારાંશ

જો તમે મોટા સપના જોતા હો અને જો તમે મોટા સપના જોનારા બીજા લોકોની મદદ કરવા માગતા હો તો ચોક્કસપણે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ તમારા માટે જ બનેલો છે. શરૂઆતમાં તો તમે આ બિઝનેસ પાર્ટ-ટાઈમ કરી શકો છો, પછી જયારે તમારો બિઝનેસ વધી જશે ત્યારે તમે પાર્ટ-ટાઈમ બિઝનેસ શરૂ કરવામાં બીજા લોકોની મદદ કરી શકો છો. આ એક એવો લાભ છે, જે દરેક વ્યક્તિને મળવો જોઈએ – એક બિઝનેસ અને આ બિઝનેસના એવા લોકો જે બીજા લોકોના સપના સાકાર કરવામાં તેમની મદદ કરે છે.

તમારા મોટા સપના શું છે?

આ તબક્કે તમે વિચારવા માટે, સપના જોવા માટે અને પોતાના સપના લખવા માટે એક મિનિટનો વિરામ લો તે મહત્ત્વનું છે. નીચે આપેલી જગ્યામાં તમે ગહન વિચાર કરો અને તમારા સપના જોઈને તેને કાગળ પર લખી લો.

તમે તમારા સપના આ કાગળ પર લખી લો પછી કદાચ તમે તમારા સપના વિશે કોઈની સાથે ચર્ચા કરવા માગતા હશો જે તમારી મનગમતી વસ્તુ પ્રાપ્ત કરવામાં તમને મદદ કરશે. આ વ્યક્તિ તમને જેણે આ પુસ્તક આપ્યું છે તે વ્યક્તિ હોઈ શકે છે.

કેટલાક અન્ય ફાયદા

અહીં મારા વ્યક્તિગત પ્રકરણ પૂરા થાય છે જે મારી દ્રષ્ટિથી નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસના આઠ ગુપ્ત ફાયદા છે. હવે પછી ત્રણ વધારાના "ગુપ્ત ફાયદા" આપવામાં આવ્યા છે. મારા જીવનની ત્રણ ખૂબ જ મહત્ત્વની મહિલાઓ આ વધારાના "ગુપ્ત ફાયદા" વિશે જણાવી રહી છે, એવા ફાયદા જે બિઝનેસ સ્થાપવામાં અને ડેવલપ કરવામાં તેમની દ્રષ્ટિથી મહત્ત્વના છે.

પ્રથમ છે મારી પત્ની કિમ. કિમે લગ્ન અને બિઝનેસના ફાયદા વિશે લખ્યું છે.

બીજી છે મારી બિઝનેસ પાર્ટનર અને રિચ ડૅડ પુસ્તકોની સહ-લેખિકા શેરૉન એલ. લેક્ટર. શેરૉને પારિવારિક બિઝનેસ સ્થાપવાના પ્રભાવ વિશે લખ્યું છે. તેમનો પુત્ર ફિલિપ richdad.com ના બિઝનેસમાં કામ કરે છે અને તે આ બિઝનેસ માટે ખૂબ જ ફાયદાકારક નીવડ્યા છે. આ રીતે શેરૉન કે જે એક પ્રતિભાશાળી બિઝનેસવૂમન છે, તેમને પોતાના પુત્રને બિઝનેસની દુનિયામાં શિક્ષિત કરવા અને તેનું માર્ગદર્શન કરવામાં વધુ સમય આપવાનો ફાયદો મળી રહ્યો છે.

ત્રીજી છે મારી ટેક્સ સલાહકાર ડિયાન કેનેડી. ડિયાન કાનુની ટેક્સ લૂપહોલ્સ (છટકબારીઓ)ના છુપાયેલા ફાયદા બતાવશે, જે પાર્ટ-ટાઈમ નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં મળી શકે છે. આપણે સૌ જાણીએ છીએ તેમ, ટેક્સ આપણાં જીવનનો સૌથી મોટો ખર્ચ હોય છે અને જો આપણે ટેક્સમાં થોડાં પૈસા બચાવી લઈએ તો તેનો અર્થ એ છે કે આપણી પાસે આપણો બિઝનેસ, આપણાં રોકાણો, આપણાં જીવન અને આપણાં માટે વધારે પૈસા બનશે.

ફાયદો #૯ :
લગ્ન અને બિઝનેસ

કિમ કિયોસાકી

રૉબર્ટ અને મારું ડેટિંગ ફેબ્રુઆરી, ૧૯૮૪માં હોનોલૂલૂ, હવાઈમાં શરૂ થયું હતું. સાંજના સમયે પ્રથમ ડેટ પર તેણે મને પૂછ્યું હતું કે, "તમે જીવનમાં શું કરવા માગો છો?" મેં કહ્યું હતું કે, "હું મારો પોતાનો બિઝનેસ કરવા માગું છું." તે સમયે હું હોનોલૂલૂમાં એક મેગેઝિન સંભાળી રહી હતી. રૉબર્ટ કહ્યું, "તમે ઈચ્છો તો, હું જે જાણું છું અને મારા રિચ ડૅડીએ મને જે શીખવ્યું છે તે હું તમને શીખવી શકું છું." એ જ મહિનામાં અમે એક નવો (મારો પ્રથમ) બિઝનેસ સાથે મળીને શરૂ કર્યો.

અમે એક અનોખો લોગો ડિઝાઈન કર્યો, તેને શર્ટ અને જેકેટ પર લગાવડાવ્યો અને અમે સમગ્ર અમેરિકામાં અમારી પ્રૉડક્ટ વેચતા-વેચતા પ્રવાસ કર્યો. આ બિઝનેસનો મૂળભૂત ઉદ્દેશ અમારી એક વર્ષની તાલીમનો ખર્ચ કાઢવાનો હતો (બિઝનેસ સેમિનાર, મીટિંગ અને દેશભરમાં થતી કૉન્ફરન્સ, વગેરમાં ભાગ લેવાનો ખર્ચ) અને અમે ત્યાર પછી જે બિઝનેસ સ્થાપવાના હતા તે બિઝનેસની તૈયારી કરતા હતા. અમે અમારો એક વર્ષનો લક્ષ્યાંક પૂરો કરી લીધો અને અમારો શર્ટ તથા જેકેટનો બિઝનેસ બંધ કરી દીધો.

હવાઈમાં અમારી પાસે જે કંઈ પણ હતું તે અમે ડિસેમ્બર, ૧૯૮૪માં વેચી દીધું. અમે દક્ષિણ કેલિફૉર્નિયા ચાલ્યા ગયા અને ત્યાં અમારો નવો બિઝનેસ શરૂ કર્યો. બે મહિનામાં જ અમારી બધી બચત ખાલી થઈ ગઈ. અમે દેવાળું ફૂંક્યું. અમે એક મિત્રના દરવાજા ખટખટાવ્યા અને એક રાત તેમને ત્યાં વિતાવવાની વિનંતી કરી. અમે સમુદ્ર કિનારે સૂતા. અમે એક જૂની ઉધાર લીધેલી ખટારા જેવી ટોયોટામાં પણ ઘણી રાત પસાર કરી. મારા પરિવારના લોકોએ વિચાર્યું કે અમે પાગલ થઈ ગયા છીએ. અમારા મિત્રવર્તુળમાં પણ બધાને થયું કે અમે પાગલ થઈ ગયા છીએ. એટલું જ નહીં, ઘણી વાર તો અમને પણ થતું હતું કે અમે પાગલ થઈ ગયા છીએ.

સાચું કહું તો અમે બન્ને જો સાથે ન હોત તો એ મુશ્કેલીમાંથી સફળતાપૂર્વક બહાર આવી શક્યા હોત કે કેમ તેની મને ખબર નથી. એવી ઘણી રાત્રિ પસાર કરી જેમાં અમે એકબીજાના હાથ પકડીને બેસતા હતા - તોફાનમાં થોડી હૂંફ મળી રહે તે માટે. શું હું ડરી ગઈ હતી? હા. શું મારો વિશ્વાસ ડગમગી ગયો હતો? હા. શું મેં ક્યારેય વિચાર્યું હતું કે અમે આ નહીં કરી શકીએ? બિલકુલ. ઠીક છે, દ્રઢનિર્ધાર કરી લીધો હતો કે અમે ચાલતા રહીશું. અને અમે ચાલતા રહ્યા.

બિઝનેસ ડેવલપ કરવાનો અમારો દ્રઢસંકલ્પ જ અમારી સૌથી મોટી પ્રેરણા હતી અને તેના કરતાં પણ વધારે મહત્ત્વની પ્રેરણા અમે પગાર માટે ફરી ક્યારેય કામ ન કરવાનો જે સંકલ્પ લીધો હતો તે હતી. અમે એવી કક્ષાએ હતા કે જયાં નોકરી મેળવવી ખૂબ સરળ હતી. પણ અમારા માટે તો નોકરી મેળવવી એટલે પીછેહઠ કરવા જેવું હતું. અમને ખબર હતી કે

અમારે શું જોઈએ છે, બસ, અમને તે સમય સુધી એ ખબર ન હતી કે ત્યાં કેવી રીતે પહોંચી શકાય. (આપણાં દરેકના જીવનમાં ઘણીવાર આવું બનતું હોય છે.)

કુલ મળીને મુખ્ય મુદ્દો એ છે કે અમે પીછેહઠ ન કરી. અમે અમારા સપના સાકાર કરવા તરફ આગળ ધપ્યા. અમે અમારો બિઝનેસ સ્થાપ્યો, ડેવલપ કર્યો-એક આંતરરાષ્ટ્રીય એજયુકેશન બિઝનેસ સ્થાપ્યો, જે સાત દેશોમાં સક્રિય છે. અમે ૧૯૯૪માં એ બિઝનેસ વેચી દીધો અને આજે અમારો સમય મુખ્યત્વે રોકાણ કરવામાં અને રિચ ડૅડ બિઝનેસમાં પસાર થાય છે.

હું હકીકતમાં શું ઇચ્છતી હતી

એક વાત હતી જે મેં રૉબર્ટને ડેટિંગવાળી પ્રથમ રાત્રિએ જણાવી ન હતી. મારા પોતાના બિઝનેસની સાથે હું એક એવો જીવનસાથી ઈચ્છતી હતી જે મારો બિઝનેસ પાર્ટનર પણ હોય. બિઝનેસમાં ખાસ્સો સમય જાય છે. હું ઈચ્છતી હતી કે હું મારા પાર્ટનરથી દૂર થવાને બદલે તેની નજીક રહું કારણ કે જો અમારા ફોકસ અલગ-અલગ હશે તો અમે એકબીજાને સારી રીતે સમજી નહીં શકીએ અને અલગ-અલગ દિશામાં ચાલતા રહીશું. હું એવા પરિણીત દંપતીઓની જેમ રહેવા નહોતી માગતી જેને હું રેસ્ટોરન્ટ્સમાં ચૂપચાપ બેસેલા જોતી હતી કારણ કે તેમની પાસે વાતચીત કરવા માટે કંઈ ન હતું. રૉબર્ટ અને મારી ચર્ચાઓ આનંદદાયક રહેતી હતી, પ્રેમપૂર્વકની રહેતી હતી અને ઝઘડાવાળી પણ રહેતી હતી...પરંતુ અમારી પાસે ચર્ચા કરવા માટે ઘણી બધી વાતો હતી...અને મારા માટે સૌથી મોટો પુરસ્કાર એ હતો કે પોતાનો બિઝનેસ વધારતી વખતે મને મારા વ્યક્તિત્ત્વમાં જે વિકાસ જોવા મળતો હતો તેને હું રૉબર્ટ સાથે વહેંચી શકતી હતી.

વ્યક્તિગત વિકાસ

હું બિઝનેસના પ્રથમ વર્ષ તરફ પાછળ વળીને જોઉં છું તો હું કહીશ કે તે અમારા જીવનનું સૌથી ખરાબ વર્ષ હતું. તણાવ ચરમસીમા પર હતો, મારું સ્વાભિમાન ચકનાચૂર થઈ ગયું હતું અને અમારા સંબંધ હંમેશાં સૌહાર્દપૂર્ણ રહેતા ન હતા. પણ હવે મને લાગે છે કે કદાચ તે અમારી સાથે બનનારી શ્રેષ્ઠ બાબત હતી. એ મુશ્કેલ પરિસ્થિતિમાંથી પસાર થવાને કારણ જ અમે આજે આ સ્થિતિમાં છીએ. તેના પરિણામે રોબર્ટ અને હું આજે વધારે મજબૂત, વધારે આત્મવિશ્વાસુ અને ચોક્કસપણે વધારે સ્માર્ટ છીએ કારણ કે અમે ઘણું બધું શીખ્યા છીએ. આ ઉપરાંત અમારા લગ્નનો પ્રેમ, આદર અને ખુશી મારા સપના કરતાં પણ વિશેષ છે.

સાથે કામ કરવું

હું નેટવર્ક માર્કેટિંગ ઉધોગમાં ઘણાં દંપતીઓને સાથે મળીને બિઝનેસ ડેવલપ કરતા જોઉં છું. મારી દ્રષ્ટિએ આ બિઝનેસ એવા દંપતીઓ માટે આદર્શ બિઝનેસ છે, જે સાથે મળીને બિઝનેસ કરવા માગે છે અને તેના અનેક કરણો છે :

૧. આ એવો બિઝનેસ છે, જેને તમે બન્ને પાર્ટ ટાઈમ કરી શકો છો.

૨. તમે તમારી દિનચર્યા મુજબ કામના કલાકો નક્કી કરી શકો છો.

૩. આ ઉધોગ પરિવારોને સાથે મળીને બિઝનેસ કરવા માટે પ્રોત્સાહિત કરે છે.

૪. આ બિઝનેસમાં સફળ થયેલા અનેક લોકોમાં ઘણાં દંપતીઓ છે.

૫. ઘણી નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓ દંપતીઓને સાથે મળીને તાલીમ મેળવવા, શીખવા અને વિકાસ કરવાની તક આપે છે.

દંપતીઓ માટે આ કેટલાક ઘણાં સારા ફાયદા છે. ઈમાનદારીપૂર્વક કહીએ તો પોતાના જીવનસાથી સાથે મળીને બિઝનેસ કરવો એ હંમેશાં વિશ્વની સૌથી સરળ બાબત નથી હોતી. હા, રૉબર્ટ અને મારી વચ્ચે પણ ઘણી મુશ્કેલીઓ આવી, પરંતુ હું કહીશ કે અમારા બન્ને માટે તે ફાયદાકારક નીવડ્યું. અમે ઘણાં બિઝનેસ સાથે મળીને સ્થાપ્યા. વર્ષો પહેલાં અમે ચર્ચા કરી હતી અને વિચાર કર્યો હતો કે અમે બન્ને અલગ-અલગ ક્ષેત્રોમાં પોતપોતાના અલગ મૂળભૂત બિઝનેસ સ્થાપીએ તે સારું રહેશે. પણ અમે અમારા વિકલ્પો ચકાસ્યા તો સ્પષ્ટ થઈ ગયું કે અમે અલગ-અલગ બિઝનેસને બદલે સાથે મળીને બિઝનેસ ડેવલપ કરવા ઈચ્છતા હતા.

રૉબર્ટ અને મારા સંયુક્ત જીવનમૂલ્ય હોય, સંયુક્ત લક્ષ્ય હોય અને અંતે સંયુક્ત મિશન હોય તે મારા માટે મહત્ત્વનું હતું. અમે હંમેશાં સાથે મળીને શીખી રહ્યા છીએ એટલે સાથે જ વિકાસ કરી રહ્યા છીએ. અમારી તો એ નીતિ જ છે કે જો અમારામાંથી કોઈ એક કોઈ શૈક્ષણિક સેમિનાર કે કૉન્ફરન્સમાં ભાગ લેવાનો વિચાર કરે તો પછી અમે બન્ને જ તેમાં ભાગ લઈએ છીએ. અમે હમેશાં અમારા બિઝનેસ વિશે વાત કરતા રહીએ છીએ એ ખૂબ જ આનંદદાયક બાબત છે - અમે એવા આઈડિયા વિચારતા રહીએ છીએ જેનાથી બિઝનેસને વધારે ડેવલપ કરી શકાય, નવા લોકોને મળીએ છીએ અને નવા વિચારો અમલમાં મૂકતા રહીએ છીએ.

પોતાના જીવનસાથી સાથે મળીને કામ કરવાનું કદાચ દરેક વ્યક્તિનું સપનું ન હોઈ શકે. હું એ વાત સમજું છું. પણ મારા માટે તો હું એટલું ચોક્કસ કહી શકું કે હું આ સિવાય બીજો કોઈ વિકલ્પ પસંદ ન કરું.

શુભકામનાઓ સાથે,

કિમ કિયોસાકી

ફાયદો #૧૦ :
કૌટુંબિક વ્યવસાય

શેરૉન એલ. લેક્ટર, સી.પી.એ .

ધ બિઝનેસ સ્કૂલ : એવા લોકો માટે જે બીજાને મદદ કરવાનું પસંદ કરે છે માં રૉબર્ટ અને મેં નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ શરૂ કરવાના કેટલાક મૂળભૂત ફાયદાની વાત કરી છે.

૧. નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ શરૂ કરવામાં ઘણો ઓછો ખર્ચ થાય છે.

૨. મોટાભાગની કંપનીઓમાં કોઈ ઔપચારિક શિક્ષણ કે ડિગ્રીની જરૂર હોતી નથી.

૩. આ ઉધોગ દરેક વ્યક્તિ માટે ખુલ્લો છે, તેની જ્ઞાતિ ગમે તે હોય, ઉંમર ગમે તેટલી હોય, પુરુષ હોય કે સ્ત્રી, બધા માટે છે.

૪. કંપનીઓ ચોક્કસ સિસ્ટમ પૂરી પાડે છે જે સફળ થયેલી હોય છે અને તે તમારો બિઝનેસ ડેવલપ કરવામાં તમને તેનો ઉપયોગ કરવા દે છે.

૫. ઘણી કંપનીઓ સફળ બનવામાં તમારી મદદ કરવા માટે સારું એજયુકેશન અને તાલીમ કાર્યક્રમ ઉપલબ્ધ કરાવે છે.

૬. આ બિઝનેસમાં સફળ થયેલા કેટલાક માર્ગદર્શકો તમારી બિઝનેસ યાત્રામાં તમારી મદદ માટે તત્પર રહે છે.

૭. તમે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ પાર્ટ ટાઈમ શરૂ કરી શકો છો અને તમારી નોકરીની સાથે-સાથે કરી શકો છો.

૮. બિઝનેસ માલિક તરીકે તમને ટેક્સના ઘણાં લાભ મળે છે જે કર્મચારી તરીકે નોકરી દરમિયાન તમને મળતા નથી.

નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસનો અન્ય એક મહત્ત્વનો ફાયદો છે. સફળ નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં આ ફાયદો પરિવારને થાય છે. રૉબર્ટ મને મારા વ્યક્તિગત અનુભવની દ્રષ્ટિએ પરિવારના લાભ વિશે મારા વ્યક્તિગત વિચાર રજૂ કરવા માટે કહ્યું છે.

મારો પરિવાર

મારો પરિવાર મારા માટે સૌથી મહત્ત્વનો છે. મારા પતિ માઈકલ અને મારા સંતાનો ફિલિપ, શેલી અને રિક મારા જીવનનાં કેન્દ્રમાં છે. અમારા લગ્નની શરૂઆતમાં જયારે માઈકલ અને હું અમારા વ્યવસાયમાં વધારે સફળ થવા લાગ્યા ત્યારે અમને લાગ્યું કે પોતાના બિઝનેસ પર ધ્યાન આપવાને કારણે અમે અમારા સંતાનોને ઓછો સમય આપી શકતા હતા. અમારા બન્નેમાં કામ કરવાનો જાણે નશો હતો અને અમે જાણતા હતા કે આ સ્થિતિ બદલાવી જોઈએ.

માઈકલે વધારે કલાક સુધી કામ કરવાનું ચાલુ રાખ્યું, પરંતુ મેં ઘેરથી જ કામ કરવાના વિકલ્પો શોધી કાઢ્યા, જેથી હું મારા સંતાનો સાથે વધારે સમય વીતાવી શકું. તેને કારણે હું મારા વ્યાવસાયિક લક્ષ્યની સાથે-સાથે માતૃત્વની ફરજ પણ પૂરી શકી તેનો મને આનંદ છે. ઉદાહરણ તરીકે મારા સંતાનો નાના હતા ત્યારે તેમને ભણવામાં બહુ રસ પડતો ન હતો તેની મને ચિંતા હતી. આથી હું મારા એક મિત્રની સાથે જોડાઈ ગઈ જેણે બાળકો માટે બોલી શકે તેવું પુસ્તક તૈયાર કર્યું હતું.

મારા સૌથી મોટા પુત્ર ફિલિપે કૉલેજમાં પ્રવેશ મેળવ્યો અને પહેલા જ વર્ષમાં ડિસેમ્બર પહેલાં તે ક્રેડિટ કાર્ડના દેવામાં ફસાઈ ગયો ત્યારે હું ભાંગી પડી. સી.પી.એ. તરીકે મને લાગતું હતું કે મેં મારા સંતાનોને પૈસા વિશે શીખવ્યું હતું, પરંતુ મારા પુત્રના અનુભવે સાબિત કરી દીધું કે મેં તેનું આ બાબતે સારી રીતે ઘડતર કર્યું ન હતું. આથી મેં સ્કૂલ સિસ્ટમમાં ફાઈનાન્શલ એજયુકેશન કે નાણાકીય શિક્ષણ આપવાની બાબતે મારું ધ્યાન કેન્દ્રિત કર્યું.

હું મારા સંતાનોની પાસે જ હતી, પરંતુ મારા સંતાનો તેમના ડૅડી સાથે સમય ન વીતાવી શકતા તેનો અફસોસ મને રહ્યા કરતો હતો...અને મારા પતિને પણ તેમની સાથે વધુ સમય ન વિતાવવાનો અહેસાસ હતો. અમે પરિવાર સાથે રજાનો આનંદ ક્યારેક જ માણ્યો હતો. અમે ઘણાં સફળ હતા અને સામાન્ય માપદંડ મુજબ પૈસાદાર પણ હતા, પરંતુ તેના બદલામાં અમે પરિવારને સમય ન આપી શકવાની કિંમત ચૂકવી હતી. અમારા ઘણાં મિત્રોની પણ આવી જ સ્થિતિ હતી. તેઓ તેમના વ્યવસાયમાં જેટલા વધારે સફળ હતા, એટલા જ તેમના પરિવારના સભ્યો સાથે ઓછો સમય વીતાવી શકતા હતા. અમને બધાને લાગતું કે આ પ્રકારનું પારિવારિક જીવન સામાન્ય બાબત હતી.

ત્રણ વર્ષ પછી માઈકલે મારો પરિચય રૉબર્ટ સાથે કરાવ્યો અને પછી બધું જ બદલાઈ ગયું.

રિચ ડૅડ અને લેક્ટર્સ

રૉબર્ટ સાથે રિચ ડૅડ પુસ્તકો, ગેમ્સ અને અન્ય સામગ્રી ડેવલપ કરવા દરમિયાન માઈકલ અને મેં મારા સંતાનોને જોડવાની તક ઝડપી લીધી અને અમે જોયું તો આ પ્રક્રિયામાં તેમનાં જીવનમાં પણ નાટકીય ઢબે પરિવર્તન આવી ગયું. તેમણે તેમના જીવનમાં મદદરૂપ થનારા રિચ ડૅડીના બોધપાઠ શીખ્યા, એટલું જ નહીં, અમારા સંતાનો સાથે અમારા સંબંધ પણ મજબૂત થયા, કારણ કે અમે બધા સાથે જ કામ કરી રહ્યા હતા અને શીખી રહ્યા હતા. અમને ગર્વ પણ છે અને ખુશી પણ છે કે ફિલિપ રિચ ડૅડ ટીમનો મહત્ત્વનો હિસ્સો છે. ફિલ સાથે કામ કરવાનો

અને અમારી કંપનીમાં તેને આગળ વધતો જોવાનો એક અલગ જ અનુભવ છે. કમાણી કરવા માટે નહીં, પરંતુ શીખવા માટે કામ કરવાનો રિચ ડૅડનો બોધપાઠ ફિલિપે શીખી લીધો છે. અને હવે તો ફિલિપે એ અનુભવ અને જ્ઞાન પણ મેળવી લીધા છે, જેના મારફતે તે કંપનીને તેના હવે પછીના નવા સ્તર સુધી લઈ જવામાં મદદ કરી શકે છે. હાલ તો વધારે વ્યક્તિગત ફાયદો એ છે કે અમે સાથે મળીને શીખીએ છીએ અને એક જ લક્ષ્યાંક તરફ સાથે મળીને કામ કરતા-કરતા આગળ વધીએ છીએ ત્યારે અમારું પારિવારિક જોડાણ વધારે મજબૂત બન્યું છે.

રિચ ડૅડના સંદેશને અમારા સંતાનો સાથે વહેંચવાનો અનુભવ માન્યમાં ન આવે તેવો અદ્ભુત રહ્યો. આ અમારો પારિવારિક બિઝનેસ બની ગયો.

તમારો પોતાનો પારિવારિક બિઝનેસ ડેવલપ કરો

તેને નેટવર્ક માર્કેટિંગ સાથે શું સંબંધ છે? છેલ્લાં કેટલાક વર્ષોમાં મને એવા ઘણાં અદ્ભુત અને સફળ લોકો તથા પરિવારોને જાણવાની તક મળી જે નેટવર્ક માર્કેટિંગ ઉદ્યોગમાં છે. તેમને મળીને મેં જોયું કે તે બધામાં આવા ગુણ એકસમાન હતા :

૧. બધાનું મૂળ ધ્યાન પરિવાર પર હતું.

૨. બધાને સફળતાને કારણે જે વધારાનો સમય મળ્યો તે સમયનું મૂલ્ય સમજાતું હતું, આ વધારાનો સમય તેમના પરિવારના સભ્યો સાથે વીતાવી શકતા હતા.

૩. પોતાના માતા-પિતા સાથે અનુભવ કરીને સંતાનો પણ નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસના ફાયદા શીખ્યા હતા.

૪. આપણે જે વેકેશનની રજાઓ માણી છે, તેના કરતાં ઘણી વધારે રજાઓ તેમણે સહકુટુંબ વીતાવી હતી અને પારિવારિક બિઝનેસ ટ્રીપનો આનંદ લીધો હતો.

૫. સંતાનો નિષ્ક્રિય આવક અને નાણાકીય શિક્ષણના ફાયદા નાની ઉંમરમાં જ શીખી લે છે.

૬. સંતાનો મોટાભાગ પોતાની મેળે જ બિઝનેસમાં જોડાવાનો વિકલ્પ પસંદ કરે છે.

૭. અનેક લોકો પારિવારિક લક્ષ્ય નક્કી કરે છે અને સાથે મળીને તે લક્ષ્ય માટે કામ કરે છે.

૮. ઘણી વાર ઘરના એક મુખ્ય સભ્ય ફુલટાઈમ નોકરી કરતા રહે છે જયારે બીજા મુખ્ય સભ્ય નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ ડેવલપ કરવાનું શરૂ કરે છે.

૯.	આ ઉધોગની પ્રકૃતિ જ પારિવારિક એકતા અને સંબંધો મજબૂત કરવાની છે.

સાચી સંપત્તિ પૈસામાં નહીં, સમસમાં માપવામાં આવે છે

મારા સંતાનો મોટા થઈ રહ્યા હતા ત્યારે મારી પાસે તેમની સાથે વિતાવવા માટે સમય ન હતો અને જયારે તે મોટા થઈ ગયા છે ત્યારે હું નેટવર્ક માર્કેટિંગ ઉધોગમાં સફળ લોકોના પરિવાર-કેન્દ્રિત ફાયદાને ખરેખર સમજી શકું છું. તમે તમારા પરિવાર માટે નહીં, પરંતુ તમારા પરિવાર સાથે પોતાનો બિઝનેસ ઊભો કરી શકો છો તે કેટલી મોટી ગિફ્ટ છે.

રિચ ડૅડ સંપત્તિને પૈસામાં નહીં, પરંતુ સમયમાં માપે છે. તમે જેટલા વધારે સફળ બનો છો, એટલો જ વધારે સમય તમારી પાસે હોવો જોઈએ અને તમારી પાસે તમારા પરિવાર સાથે વિતાવવા માટે એટલા જ વધારે સમયની સ્વતંત્રતા હોવી જોઈએ.

પરિવાર-કેન્દ્રિત બિઝનેસ પસંદ કરવા બદલ અભિનંદન. આશા ગાયું છું કે તમારા પરિવારને તમારી સફળતા દ્વારા પ્રેમ અને વધારે સમય સાથે વિતાવવાની ગિફ્ટ મળશે.

શુભકામનાઓ સાથે,

શેરૉન લેક્ટર

ફાયદો #૧૧ :
પૈસાદાર લોકો ટેક્સની જે છટકબારીઓનો ઉપયોગ કરે છે તેનો તમે કેવી રીતે ઉપયોગ કરી શકો છો

ડિયાન કેનેડી, સી.પી.એ .

શું તમને લાગે છે કે ટેક્સ કાયદાની બાબતમાં ધનવાનોને કંઈક અંશે વધારે ફાયદા મળી રહ્યા છે જે અયોગ્ય છે? કદાચ એવું એટલા માટે લાગે છે કારણ કે તેમને ખરેખર આવો લાભ મળે છે. ટેક્સ કાયદા બે મુખ્ય પ્રવૃત્તિઓ વિકસાવવા માટે બનાવાયા છે - બિઝનેસ માલિકી અને રિયલ એસ્ટેટમાં રોકાણ. આ ટેક્સ કાયદાનો ફાયદો મેળવવાનો સૌથી સારામાં સારો રસ્તો એ છે કે સરકાર તમારી પાસે જેની અપેક્ષા રાખે છે તે તમે કરો - તમે બિઝનેસના માલિક બની જાઓ અને રિયલ એસ્ટેટમાં રોકાણ કરો.

પાર્ટ ટાઈમ બિઝનેસ શરૂ કરો

દરેક વ્યક્તિ ફુલ ટાઈમ બિઝનેસ શરૂ કરવા માટે તેની નોકરી છોડી ન શકે. ઘણાં લોકોને લાગ છે કે આવક ઊભી કરવા માટે નેટવર્ક માર્કેટિંગ જેવો પાર્ટ ટાઈમ બિઝનેસ કરવો જોઈએ. એક વાર તમારો બિઝનેસ સેટ થઈ જાય (સરકારી નીતિઓ અનુસાર) પછી તમે તમારા છુપા ટેક્સ ડિડકશનનો ઉપયોગ શરૂ કરી શકો છો કારણ કે તમે તમારા વ્યક્તિગત ખર્ચને બિઝનેસ ટેક્સ ડિડક્શન તરીકે દર્શાવી શકો છો.

સૌપ્રથમ, તમારે એ સાબિત કરવાનું રહેશે કે તમારી પાસે એક અસલી બિઝનેસ છે. આઈઆરએસ (ઈન્કમ ટેક્સ વિભાગ) એ જોવા માગે છે કે તમારી પાસે એક કાયદેસર બિઝનેસ છે અને તમે માત્ર વ્યક્તિગત ખર્ચ ઓછો કરવા માટે જ તેનો ઉપયોગ નથી કરી રહ્યા. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો તે જાણવા માગે છે કે તમારા બિઝનેસનો હેતુ શું છે.

તમારી પાસે વાસ્તવિક બિઝનેસ છે તે સાબિત કરવા માટે ઈન્કમ ટેક્સ વિભાગ તમારી પાસે નીચેની બાબતોની ચકાસણી કરે છે :

૧. તેનું બિઝનેસની જેમ જ સંચાલન કરવામાં આવી રહ્યું છે કે કેમ.

૨. તમે તેને નફાકારક બનાવવા માટે તમારો સમય, પ્રયાસ અને ઈરાદો ધરાવો છો.

૩. આવક હોય કે તેની શક્યતા હોય.

૪. (જો તમને નુકસાન થાય છે તો) નુકસાન સામાન્ય કે તમારા કાબૂ બહારનું છે કે કેમ.

૫. નફો કમાવાના પ્રયાસથી પરિવર્તન લાવો.

૬. આ ક્ષેત્રનું તમને (અથવા તમારા સલાહકારોને) જ્ઞાન હોવું જોઈએ.

૭. આ પ્રકારના બિઝનેસમાં નફાનો અનુભવ હોય કે ભવિષ્યમાં નફાની તર્કબદ્ધ શક્યતા છે કે કેમ.

તમારો બિઝનેસ વધે છે ત્યારે તમે ઘણાં વર્ષો સુધી નુકસાન સહન કરી શકો છો, પરંતુ શરત એ છે કે તમે એ સાબિત કરી દો કે તમે બિઝનેસને સફળ બનાવવા માટે સંપૂર્ણપણે કટિબદ્ધ છો. તમારા શરૂઆતના બિઝનેસમાંથી થનારા ટેક્સના નુકસાનને તમે તમારી બીજી આવકમાં અપાયેલા ટેક્સના લાભમાંથી ઓછું કરી શકો છો.

તમારી છુપી બિઝનેસ ડિડક્શનને આ રીતે શોધો

પાર્ટ-ટાઈમ બિઝનેસ કરવાનો સાચો ટેક્સનો લાભ ત્યારે મળે છે, જયારે તમને છૂપી બિઝનેસ ડિડકશનની જાણકારી હોય. એક નિયમ એ છે કે માત્ર ડિડક્શન માટે જ ખરીદી ન કરો. જો તમે ૪૦ ટકાના ડિડક્શન માટે કંઈ ખરીદો છો જેને તમે હકીકતમાં નથી ખરીદ્યું, તો તમે તમારા ૬૦ ટકા પૈસા બરબાદ કરી રહ્યા છો. આ ટેક્સનું સારું જ્ઞાન ન કહેવાય.

તેને બદલે જેમાં તમને ખરેખર ખર્ચ થઈ રહ્યો છે અને જેને બિઝનેસ ખર્ચ માની શકાય છે તેના પર ધ્યાન આપો. આઈઆરએસ ઈન્ટરનલ રેવન્યૂ કોડની કલમ ૧૬૨ (એ)માં માત્ર ૨૭ શબ્દોમાં જણાવાયું છે કે તમે તમારા બિઝનેસ માટે ક્યાંથી રાહત મેળવી શકો છો.

“જે કોઈ વ્યવસાય કે બિઝનેસમાં ટેક્સેબલ વર્ષમાં તમામ સધારણ અને જરૂરી ખર્ચ ની ચુકવણી કરવામાં આવે તેમાં ડિડકશનનો લાભ મળશે.”

ટેક્સ કાયદામાં સુધારાથી નીચે મુજબની પરિભાષા મળે છે :

સાધારણ ખર્ચ : બિઝનેસ ગ્રુપ દ્વારા સામાન્ય અને સાધારણ ખર્ચ તરીકે સ્વીકારવામાં આવ્યો હોય તેવો ખર્ચ.

જરૂરી ખર્ચ : યોગ્ય અને મદદરૂપ થાય તેવો ખર્ચ.

તમારી છૂપી બિઝનેસ રાહતો શોધવાની ચાવી એ તમામ ખર્ચ માલૂમ કરવાની છે, જે આ પરિભાષામાં ફિટ થઈ શકે છે. કેટલાક સામાન્ય ઉદાહરણ છે :

હોમ ઑફિસ : તમારી પાસે એક રૂમ હોય અને તેમાં સંપૂર્ણપણે બિઝનેસનો ઉદ્દેશ પાર પડતો હોય અને કોઈપણ પ્રકારની નિયમિત બિઝનેસ પ્રવૃત્તિ થતી હોય ત્યાં સુધી તમે આ રાહત મેળવી શકો છો. ઘર સંબંધિત તમામ ખર્ચને ટકાવારીમાં (સંપૂર્ણ ચોરસફૂટ ક્ષેત્રફળની સરખામણીમાં બિઝનેસ હેતુ માટે ઉપયોગ કરાતા ચોરસ ફૂટ) તમે ટેક્સમાં રાહતની ટકાવારીની ગણતરી કરી શકો છો.

કમ્પ્યૂટર અને સૉફ્ટવેર : તમારા કમ્પ્યૂટર અને સૉફ્ટવેર કે જેનો તમે બિઝનેસ માટે ઉપયોગ કરો છો, તેના પર ટેક્સમાં રાહત મળે છે. જો તમે શરૂઆતમાં તમારું વ્યક્તિગત કમ્પ્યૂટર બિઝનેસના કામમાં મૂક્યું હોય તો યાદ રાખો કે બિઝનેસમાંથી તે પાછું તમારી પાસે વ્યક્તિગત રીતે પરત આપવામાં આવે.

પ્રવાસ : બિઝનેસના કામકાજ માટે તમારે પ્રવાસ કરવો પડે, જેના પર ટેક્સમાં લાભ આ કેટેગરી અંતર્ગત આવે છે. તેમાં તમારા માર્ગદર્શકો, સંભવિત ગ્રાહકો, પરામર્શ કરનારા લોકો કે તાલીમ અને કાર્યક્રમાં ભાગ લેવા માટે મીટિંગ, વગેરેનો સમાવેશ થાય છે.

સંતાનો : તમારા સંતાનોને કામ પર લગાડી દો. તેમને ખિસ્સા ખર્ચ આપવાને બદલે તમે તમારા સંતાનોને કામના બદલામાં પગાર આપી શકો છો, જે તે કાયદેસર રીતે કરી શકે છે. કદાચ સૌથી સારો ઉપાય એ છે કે તમારા સંતાન (રોથ આઈ. આર.એ. જેવો) પેન્શન પ્લાન શરૂ કરી શકે છે, જે તેમનાં રોકાણને સંપૂર્ણપણે કરમુક્ત બનાવે છે અને તેમાં વૃદ્ધિ થાય છે. આ ડિડક્શન કાયદેસર છે તે બતાવવા માટે નીચેની બાબત જરૂરી છે :

૧. કામનું વર્ણન લખેલું હોવું જોઈએ.

૨. તેમના કામના કલાકો નિશ્ચિત હોવા જોઈએ, અને

૩. તેમના દ્વારા કરાયેલા કામનું યોગ્ય વેતન હોવું જોઈએ.

હવે, રિયલ એસ્ટેટ ખરીદો

બિઝનેસમાં વધારે કેશફ્લો આવવા લાગે ત્યારે રિયલ એસ્ટેટમાં તેનું રોકાણ શરૂ કરી દો. હવે ટેક્સની છટકબારીના સંપૂર્ણ ફાયદા સ્પષ્ટ છે. રિયલ એસ્ટેટ રોકાણથી તમે નિષ્ક્રિય કેશફ્લો બનાવી શકો છો. આ કેશફ્લો દર મહિને તમારા ખિસ્સામાં જાય છે, પરંતુ તે ડેપ્રિશિયેશન નામના "માયાવી ખર્ચ"ના ખાતામાં નાખી દેવામાં આવે છે. તેનો અર્થ એ છે કે તમે તમને મળતી આવક પર ઘણો ઓછો ટેક્સ મૂકવો છો અથવા તો બિલકુલ ટેક્સ આપતા નથી. સૌથી સારી વાત એ છે કે તમારી સંપત્તિ રિયલ એસ્ટેટ અને તમારા બિઝનેસના માધ્યમથી વધે છે.

આ તમારા બિઝનેસથી શરૂ થાય છે. આ ટેક્સનો ફાયદો કર્મચારીઓ માટે ઉપલબ્ધ નથી. જો તમે ચૂકવવાપાત્ર ટેક્સની રકમમાં ફેરફાર ઈચ્છતા હો તો તમારી પૈસા કમાવાની પદ્ધતિમાં ફેરફાર કરો.

તેને કરી બતાવો!

ડિયાન કેનેડી

બિઝનેસ સ્કૂલના સોનેરી સૂત્રો

"જો, તમે પૈસાદાર બનવા માગતા હો તો તમારે બિઝનેસ માલિક અને રોકાણકાર બનવાની જરૂર છે."

"તમે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ મારફતે પૈસાદાર નથી બન્યા, તો પછી તમે બીજાને આ બિઝનેસમાં ઝંપલાવવાની સલાહ શા માટે આપો છો?" હું નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસથી ધનવાન નથી બન્યો, એટલા માટે જ આ બિઝનેસ વિશે હું જરા વધારે નિષ્પક્ષ હોઈ શકું છું. આ પુસ્તકમાં જણાવાયું છે કે મારી દ્રષ્ટિએ નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસના સાચા ફાયદા કયા છે...એ ફાયદા જેમાં માત્ર વધારે પૈસા કમાવા ઉપરાંતની પણ શક્યતાઓ છુપાયેલી છે. મને આખરે એ બિઝનેસ મળી ગયો જેમાં હૃદય છે અને જે લોકોની ઊંડી ચિંતા કરે છે."

"મને જો એકવાર ફરી મારી કારકિર્દી શરૂ કરવાની તક મળે તો હું પરંપરાગત બિઝનેસને બદલે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ શરૂ કરીશ."

"નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ સંપત્તિ પ્રાપ્ત કરવાનો એક નવો અને ક્રાંતિકારી માર્ગ છે."

"વિશ્વમાં સૌથી ધનવાન લોકો નેટવર્ક બનાવે છે. બાકીના સભ્યોને નોકરી શોધવાની તાલીમ આપવામાં આવે છે."

"નેટવર્ક માર્કેટિંગ વિશ્વભરમાં કરોડો લોકોને પોતાના જીવન પર અને તેમના આર્થિક ભવિષ્ય પર નિયંત્રણ કરવાની તક પૂરી પાડે છે."

"નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ એવા લોકોનો બિઝનેસ છે, જે વધુ પૈસાદાર બનવામાં તમારી મદદ કરવા માટે તૈયાર છે."

"નેટવર્ક માર્કેટિંગ સિસ્ટમ સંપત્તિ પ્રાપ્ત કરવાની જૂની સિસ્ટમ કરતાં વધારે ન્યાયિક છે."

"નેટવર્ક માર્કેટિંગ સિસ્ટમ, જેને હું ઘણીવાર વ્યક્તિગત ફ્રેન્ચાઈઝી કે એક અદ્રશ્ય મોટું બિઝનેસ નેટવર્ક કહું છું , મારી દ્રષ્ટિએ સંપત્તિ કમાવાનો સૌથી લોકશાહી માર્ગ છે. આ સિસ્ટમ એવી દરેક વ્યક્તિ માટે ખુલ્લી છે, જેનામાં આગળ વધવાની ઈચ્છાશક્તિ છે, સંકલ્પ છે અને જુસ્સો છે."

"નેટવર્ક માર્કેટિંગ ઉધોગમાં અનેક કંપનીઓ કરોડો લોકોને એ જ બિઝનેસ એજયુકેશન આપે છે, જે મારા રિચ ડૅડીએ મને શીખવ્યું હતું, કે બીજાના નેટવર્ક માટે કામ કરીને જીવન પસાર કરી દેવાને બદલે પોતાનું જ નેટવર્ક ઊંચું કરવું."

"નેટવર્ક માર્કેટિંગ ઉધોગ ફ્રેન્ચાઈઝી અને પરંપરાગત મોટા ઉધોગોની સરખામણીમાં વધારે ઝડપથી વધી રહ્યો છે."

“નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ એવા લોકો માટે છે, જે બી ક્વૉડ્રન્ટની દુનિયામાં પ્રવેશ કરવા માગે છે, પાર્ટ-ટાઈમ કે ફુલ-ટાઈમ.”

“સીધી સાદી ભાષામાં કહીએ તો નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ, કે જેમાં પ્રવેશ કરવાનો ખર્ચ ઓછો છે અને જેના તાલીમ કાર્યક્રમો અદ્ભુત છે, તે એવો વિચાર છે, જેનો સમય હવે આવી ગયો છે.”

“નેટવર્ક માર્કેટિંગ માત્ર થોડી વધારાની કમાણી કરવાની સંભાવના જ નથી, પરંતુ તેનાથી ઘણી મોટી સંભાવના છે.”

“નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ એવા લોકો માટે આદર્શ બિઝનેસ છે જે બીજા લોકોની મદદ કરવા માગે છે.”

“હું જીવન બદલી નાખે તેવું શિક્ષણ આપતી સિસ્ટમ બદલ નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસની ભલામણ કરું છું.”

“નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં અનેક કંપનીઓ સામાન્ય લોકો માટે ખરેખર બિઝનેસ સ્કૂલ સમાન છે. માત્ર સ્માર્ટ બાળકોને જ લઈને તેમને પૈસાદારોના કર્મચારી બનાવવાની તાલીમ આપી દેવાય છે તેવી સ્કૂલ નહીં.”

“ઘણી નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓ ખરેખર બિઝનેસ સ્કૂલ છે, જે એવા જીવનમૂલ્યો શીખવે છે, જે પરંપરાગત બિઝનેસ સ્કૂલમાં નથી શીખવા મળતા...જેમ કે ધનવાન બનવાનો શ્રેષ્ઠ માર્ગ પોતાને અને બીજા લોકોને બિઝનેસ માલિક બનવાનું શીખવાનો છે...માત્ર ધનવાનો માટે કામ કરતા વફાદાર કર્મચારી કેવી રીતે બનવું તે જ શીખવાનું નથી.”

“જો પ્રોફેશનલ્સની વાસ્તવિક દુનિયાની આવડત શીખવા માગે છે અને માત્ર કર્મચારીની આવડત શીખીને કૉર્પોરેટ દુનિયામાં સારો પગાર મેળવનારા મધ્યમ સ્તરના મેનેજર બનવા નથી માગતા તેવા લોકો માટે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ એક સ્કૂલ જ છે.”

નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસનો આધાર એ છે કે લીડર્સ લોકોને ઊપર ખેંચે છે, જયારે પરંપરાગત કૉર્પોરેટ કે વહીવટી બિઝનેસ એ બાબત પર આધારિત છે કે બહુ થોડા લોકોને જ પ્રમોટ કરવામાં આવે છે અને મોટાભાગના કર્મચારીઓને ચોક્કસ પગાર આપીને સંતુષ્ટ રાખવામાં આવે છે.”

“મેં નેટવર્ક માર્કેટિંગ કંપનીઓમાં જે પ્રકારનું એજયુકેશન જોયું છે તે એવું શિક્ષણ હતું જે તમારી અંદર રહેલા ધનવાન વ્યક્તિને બહાર કાઢવા માટે તૈયાર કરાયું છે.”

“નેટવર્ક માર્કેટિંગની દુનિયામાં તમને તમારી ભૂલોમાંથી શીખવા, તે ભૂલોને સુધારવા અને માનસિક તથા ભાવનાત્મક રીતે વધારે સ્માર્ટ બનવા માટે પ્રોત્સાહિત કરવામાં આવે છે.”

“જો કોઈને શીખવીને લીડર બનવાનું તમને ગમતું હોય, બીજાને પ્રભાવિત કરીને અને તેમને પ્રેરિત કરીને લીડર બનવાનું ગમતું હોય, કે જેમાં સ્પર્ધા સાથે આર્થિક સમૃદ્ધિ પ્રાપ્ત કરવામાં

આવે છે, તો નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ તમારા માટે યોગ્ય બિઝનેસ બની શકે છે."

"જો તમે એવી વ્યક્તિ છો, જે ભૂલો કરીને નિષ્ફળ જવાના ડરથી ભયભીત છે, તો મને ખાતરી છે કે નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ અને તેના જબરદસ્ત એજયુકેશનલ પ્રોગ્રામ તમારા માટે ઉપયોગી થઈ પડશે."

"નેટવર્ક માર્કેટિંગનું જમા પાસું એ છે કે તે તમને તમારા ડરનો સામનો કરવાની, તેની સામે લડવાની અને તેને આ ભગાડવાની તક પૂરી પાડે છે અને તે તમારી અંદર રહેલા વિજેતાને વિજયી બનવાનો અવસર આપે છે."

"નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસ લોકોને મોટા સપના જોવા માટે અને તે સપના સાકાર કરવા માટે પ્રોત્સાહિત કરે છે."

"નેટવર્ક માર્કેટિંગ બિઝનેસમાં એક જ પ્રકારની માનસિકતાવાળા લોકોનો મોટો સમૂહ હોય છે, જેના એકસમાન મૂળભૂત જીવનમૂલ્ય - બી ક્વૉડ્રન્ટના જીવનમૂલ્ય - હોય છે, અને જે પરિવર્તનની પ્રક્રિયામાં તમને મદદ કરે છે."

"તમે તમારો બિઝનેસ ડેવલપ કરી લો અને તમારી પાસે સારો એવો કેશફ્લો આવવા લાગે પછી તમે બીજી સંપત્તિઓમાં રોકાણ કરી શકો છો."

રૉબર્ટ ટી. કિયોસાકી



હવાઈમાં જન્મેલા અને ત્યાં જ ઉછેર પામેલા રૉબર્ટ ટી. કિયોસાકી ચોથી પેઢીના જાપાની-અમેરિકન નાગરિક છે. ન્યૂયૉર્કમાં કૉલેજમાંથી સ્નાતક થયા બાદ રૉબર્ટ મરીન કૉર્પ્સમાં જોડાઈ ગયા અને તેમણે વિયેતનામમાં ઑફિસર અને હેલિકૉપ્ટર ગનશિપ પાઈલટ તરીકે સેવા આપી. યુદ્ધ પછી રૉબર્ટે ઝેરૉક્સ કૉર્પોરેશન માટે સેલ્સનું કામ કર્યું. ૧૯૭૭માં તેમણે એક કંપની શરૂ કરી જેણે બજારમાં સૌપ્રથમ નાઇલોન વેલ્ક્રો "સર્ફર વૉલેટ્સ" રજૂ કર્યા. આ ઉપરાંત ૧૯૮૫માં તેમણે એક આંતરરાષ્ટ્રીય એજ્યુકેશન કંપની પણ સ્થાપી જેણે લાખો વિદ્યાર્થીઓને વિશ્વભરમાં બિઝનેસ કરવાનું અને રોકાણ કરવાનું શિક્ષણ આપ્યું.

૧૯૯૪માં રૉબર્ટ તેમનો બિઝનેસ વેચી દીધો અને તેઓ ૪૭ વર્ષની વયમાં નાણાકીય રીતે નિવૃત્ત થઈ ગયા.

પોતાના ટૂંકા નિવૃત્તિકાળ દરમિયાન રૉબર્ટ તેમના સહલેખિકા અને બિઝનેસ પાર્ટનર શેરૉન એલ. લેક્ટર સાથે રિચ ડૅડ પુઅર ડૅડ પુસ્તક લખ્યું. ત્યારપછી તરત જ તેમણે રિચ ડૅડ્સ કેશફ્લો ક્વૉડ્રન્ટ, રિચ ડૅડ્સ ગાઈડ ટુ ઈન્વેસ્ટિંગ, રિચ રિચ ડૅડ્સ રિચ કિડ સ્માર્ટ કિડ, રિચ રિચ ડૅડ્સ રિટાયર યંગ રિટાયર રિચ અને રિચ રિચ ડૅડ્સ પ્રોફેસી જેવા પુસ્તકો લખ્યા-જેમણે ધ વૉલસ્ટ્રીટ જર્નલ, બિઝનેસ વીક, ધ ન્યૂયૉર્ક ટાઈમ્સ, યુએસએ *E-Trade.com, amazon.com* અને અન્ય મહત્ત્વના બેસ્ટસેલર્સની યાદીમાં સ્થાન મેળવ્યું.

બેસ્ટ સેલિંગ લેખક બન્યા પહેલાં રૉબર્ટ એક એજ્યુકેશનલ બોર્ડ ગેમ - કેશફ્લો ૧૦૧ તૈયાર કરી હતી જે લોકોને એ જ નાણાકીય વ્યૂહરચના શીખવે છે, જે રિચ ડૅડીએ તેમને વર્ષો સુધી શીખવી હતી. આ જ નાણાકીય વ્યૂહરચનાને કારણે રૉબર્ટ ૪૭ વર્ષની ઉંમરમાં જ નિવૃત્ત થઈ શક્યા.

૨૦૦૧માં રિચ ડૅડ્સ એડવાઈઝર્સ પુસ્તકોની શ્રેણીનું સૌપ્રથમ પુસ્તક પ્રસિદ્ધ થયું. પ્રોફેશનલ્સની ટીમ રૉબર્ટના એ વિશ્વાસનું સમર્થન કરે છે, કે, "બિઝનેસ અને રોકાણ ટીમ-સ્પોર્ટ છે." રૉબર્ટના શબ્દોમાં જ, "આપણે પૈસા માટે સખત મહેનત કરવાનું શીખવા માટે સ્કૂલમાં જઈએ છીએ. હું એવા પુસ્તકો લખું છું અને એવી પ્રૉડક્ટ્સ બનાવું છું, જે લોકોને એ શીખવે છે કે પૈસા પાસે તમારા પોતાના માટે કેવી રીતે સખત મહેનત કરાવવી. પછી તેઓ આ

મહાન વિશ્વના વૈભવી વારસાનો આનંદ લઈ શકશે.”

રિચ ડૅડ્સ ઑર્ગેનાઈઝેશન રૉબર્ટ અને કિમ કિયોસાકી તથા શેરૉન લેક્ટરનો સંયુક્ત પ્રયાસ છે જેમણે ૧૯૯૬માં એક એવી યાત્રા શરૂ કરી જેના દ્વારા તેમને વિશ્વભરમાં નાણાકીય શિક્ષણ ઉપલબ્ધ કરાવવાની તક મળી અને વિશ્વના ખૂણો-ખૂણામાં રિચ ડૅડ મિશન લઈ જવાનો અવસર મળ્યો.

કિમ કિયોસાકી



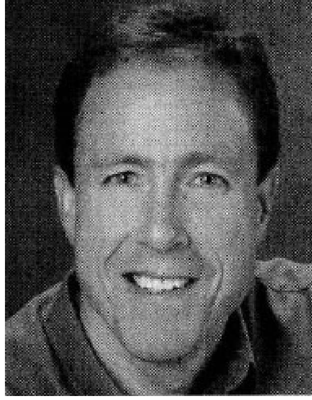
કિમ કિયોસાકીએ બિઝનેસની દુનિયામાં હોનોલૂલૂની પ્રતિષ્ઠત એડવર્ટાઈઝિંગ એજન્સીના માધ્યમથી પગલાં માંડ્યા અને ૨૫ વર્ષની ઉંમરમાં તેઓ હોનોલૂલૂનું એક મેગેઝિન ચલાવતાં રહ્યાં, જે શહેરના બિઝનેસ સમુદાયની સેવા કરી રહ્યું હતું. કિમની વ્યાવસાયિક પ્રતિભા બહાર આવવામાં વધારે સમય ન લાગ્યા અન બે વર્ષ પછી જ તેમણે તેમનો સૌપ્રથમ બિઝનેસ શરૂ કર્યો : ગારમેન્ટની એક કંપની જે રાષ્ટ્રીય સ્તર પર ડિસ્ટ્રિબ્યુશન નેટવર્ક ધરાવતી હતી.

તે કંપની શરૂ કર્યા બાદ ટૂંક સમયમાં જ કિમ રૉબર્ટ ટી. કિયોસાકી સાથે એક કંપનીમાં પાર્ટનર બની ગયા હતા, જે વિશ્વભરમાં વ્યવસાય કરવા માટેની તાલીમ આપતી હતી. આ બિઝનેસ સાત દેશોમાં ૧૧ ઑફિસના માધ્યમથી આગળ વધ્યો અને લાખો લોકો માટે બિઝનેસ સેમિનારનું આયોજન કરવામાં આવ્યું.

૧૯૮૯માં કિમે પોર્ટલેન્ડ, ઑરેગનમાં નાના એવા બે બેડરૂમ અને એક બાથનું ભાડાંનું મકાન ખરીદી લઈને પોતાની રિયલ એસ્ટેટ રોકાણની કારકિર્દી શરૂ કરી. આજે કિમની રિયલ એસ્ટેટ રોકાણ કંપની કરોડો ડૉલરની કિંમતની પૉપર્ટી ખરીદે છે, વેચે છે અને સંચાલન કરે છે. કિમ મહિલાઓને રોકાણની દુનિયામાં આવવા માટે ખૂબ જ પ્રોત્સાહિત કરે છે. કિમના જણાવ્યા અનુસાર, “રોકાણથી મહિલાઓ અંતે સ્વતંત્ર બની શકે છે - એવી સ્વતંત્રતા જેમાં બીજા કોઈ પર આર્થિક બાબતે નિર્ભર રહેવાની જરૂર રહેશે નહીં.”

કિમ અને રૉબર્ટ ૧૯૮૪માં લગ્ન કર્યા અને ૧૯૯૪માં તેમણે તેમનો એજયુકેશનલ સેમિનારનો બિઝનેસ વેચી દીધો અને “રિટાયર” થઈ ગયાં. ૧૯૯૭માં કિમ અને રૉબર્ટે - તેમના પાર્ટનર અને રિચ ડૅડના સહલેખિકા શેરૉન એલ. લેક્ટર સાથે મળીને - એક કંપનીની સ્થાપના કરી, જે રિચ ડૅડના સંદેશ અને નાણાકીય સાક્ષરતાના મિશનને - પુસ્તકો, ગેમ્સ તથા શૈક્ષણિક પ્રૉડક્ટ્સ મારફતે - આંતરરાષ્ટ્રીય પ્રતિષ્ઠા અપાવી રહી છે.

બ્લેર સિંગર



સંદેશ બહુ સ્પષ્ટ છે. વ્યસાયમાં સફળ અને સમૂહ થવા બે વસ્તુ અત્યંત જરૂરી છે - તમારી વેચી શકવાની આવડત અને વેચી શકવાની આ આવડતને બીજાને શીખવવાની આવડત. બીજો મુદ્દો એ છે કે, સફળ ધંધાની જમાવટ માટે તમારે એક એવી ચેમ્પિયન ટીમ બનાવતા પણ શીખવું પડે જે કોઈ પણ સંજોગોમાં જીતી શકે. બ્લેર સિંગરે આખીયે દુનિયાની ઘણી બધી કંપનીઓ અને વ્યક્તિઓને ધંધાના આ અતિઆવશ્યક ઘટકોને અમલમાં મુકવાની સિક્રેટ્સ આપી તેમની આવકમાં વધારો કરવા મદદ કરી છે.

જો સંસ્થાના માલિક કે નેતા ધંધાના કલ્ચરમાં માલિકીભાવ, જવાબદારી અને ટીમ સ્પીરીટ રોપી શકે તો આવક આકાશને આંબે છે. જો તેઓ એમ ન કરી શકે તો ધંધો નિષ્ફળ જાય છે. બ્લેરે જે હજારો વ્યક્તિઓ અને સંસ્થાઓ સાથે કામ કર્યું છે તે તમામે અભૂતપૂર્વ વૃદ્ધિ, રોકાણનું વળતર અને આર્થિક સ્વતંત્રતાનો અનુભવ કર્યો છે.

તેઓ એક ટ્રેઈનર, પ્રેરક જાહેર વક્તા અને સાથે સાથે વ્યક્તિગત અને સંસ્થાકીય પરિવર્તનના માર્ગદર્શક પણ છે. બ્લેરના વ્યક્તિગત વિકાસ અને પ્રેરણા પરત્વેના અભિગમમાં એક તરવરાટ અને જોમ છે. ઘણા ઓછા સમયમાં તમામ સંસ્થાઓ વર્તણૂક પરિવર્તન કરી શકે અને સર્વોચ્ચ પ્રદર્શન કરી શકે એ તેમના આ અતિઅસરકારક અભિગમને આભારી છે.

બ્લેરે લખેલા પુસ્તકોમાં : *SalesDogs : You Do Not Have To Be An Attack Dog To Be Successful In Sales* અને *ABC's of How to Build a Business Team that Wins* નો સમાવેશ થાય છે. આ પુસ્તકો રિચ ડૅડ્સ એડવાઈઝર્સ સીરીઝના જ એક ભાગ છે. તેમણે એક અંતરરાષ્ટ્રીય સંસ્થા સ્થાપી છે અને તેનું સંચાલન કરી રહ્યા છે. આ સંસ્થા જીવન પરિવર્તન કરનારી સફળ ચાવીઓ બતાવે છે જેનાથી હજારોની સંખ્યામાં લોકોએ ચેમ્પિયન સેલ્સ ટીમ ઉભી કરી પોતાની આવકમાં વધારો કર્યો છે.

૧૯૮૭ થી બ્લેરે હજારો વ્યક્તિઓ અને સંસ્થાઓ સાથે કામ કર્યું છે, જેમાં ફોર્ચ્યુન ૫૦૦

કંપનીઓ, સ્વતંત્ર સેલ્સ એજન્ટ્સ, ડીરેક્ટ સેલર્સ અને લઘુઉદ્યોગોનો સમાવેશ થાય છે. બ્લેરે આ તમામ સંસ્થાઓ અને વ્યક્તિઓને વેચાણ પરફૉર્મન્સ, ઉત્પાદકતા અને આવકની અસાધારણ વૃદ્ધિ કરવામાં મદદ કરી છે. તેઓ રિચ ડૅડ એડવાઈઝર છે જે ધંધાની સફળતા માટે અત્યંત જરૂરી એવા બે મહત્ત્વના હુનર શીખવે છે, અને તે છે - વેચાણ અને ચેમ્પિયન ટીમ ઉભી કરવાના રહસ્યો.

આ અગાઉ બ્લેર યુનીસીસ માટે ટોચના સેલ્સપર્સન હતા. ત્યાર બાદ કૉર્પોરેટ જગતમાં અને એક ઉદ્યોગ સાહસિક/માલિક તરીકે તેમણે સૉફ્ટવેર સેલ્સ, ઑટોમેટેડ એકાઉન્ટીંગ સેલ્સ, એરક્રેટ અને લૉજીસ્ટીક્સ સેલ્સમાં શાનદાર દેખાવ કર્યો હતો. છેલ્લા ૧૫ વર્ષોમાં તેમણે હજારો જાહેર અને ખાનગી સેમીનાર કન્ડક્ટ કર્યા છે અને તેમના ઓડીયન્સની સાઈઝ ૩ થી લઈને ૩૦૦ અને ૩૦૦ થી લઈને ૧૦,૦૦૦ સુધીની હોય છે. ઉદ્યોગ પ્રમાણ તેમના ક્લાયન્ટ્સ થોડાજ સમયમાં તેમના વેચાણ અને આવકમાં ૩૪% થી લઈને ૨૬૦% ના વધારાનો અનુભવ કરે છે. તેમનું કાર્યક્ષેત્ર પાંચ ખંડોના ૨૦થી પણ વધારે દેશોમાં વિસ્તરેલું છે. વિદેશોમાં તેઓ સૌથી વધારે સિંગાપુર, હોંગ કોંગ, દક્ષિણ પૂર્વ એશિયા, ઑસ્ટ્રેલિયા અને પેસિફિક રીમ જેવા દેશોમાં વ્યસ્ત છે.